

Miskolci  
Marketing  
Műhely

Dankó László

# A nemzetközi kereskedelem technikája

Miskolci Egyetem Marketing Intézet

***Dr.Dankó lászló***  
*MSc,MSc,PhD,CSc.*

# **A nemzetközi kereskedelem technikája**

**Miskolc, 2006.**

**Írta és szerkesztette:**  
**Dr. Dankó László tanszékvezető egyetemi docens**  
**a közgazdaságtudomány kandidátusa**

**Lektorálta:**  
**Prof. Dr. Tóth Tamás (Budapesti Corvinus Egyetem)**  
**a közgazdaságtudomány kandidátusa**



**Kiadja:**  
**a Pro Marketing Miskolc Egyesület**  
**3515 Miskolc - Egyetemváros**

**ISBN 963 06 0783 2**

**Nyomdai munkák:**



# TARTALOMJEGYZÉK

<b>BEVEZETÉS.....</b>	<b>5</b>
<b>I. RÉSZ: A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM FELTÉTELRENDSZERE.....</b>	<b>7</b>
1. FEJEZET: A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM INTÉZMÉNYI KÖRNYEZETE .....	7
1.1. A külgazdasági kapcsolatok lényege, területei, motivációi.....	7
1.2. Kereskedelempolitikai alapelvek.....	12
1.3. A nemzetközi kereskedelem államközi keretei.....	13
1.4. A nemzetközi kereskedelem állami szabályozása és eszközei.....	17
1.5. A kereskedelmi feltételek standardizálása .....	22
2. FEJEZET: A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM JOGI FELTÉTELEI .....	35
2.1. A külkereskedelmi tevékenység fejlődése és állami igazgatása.....	35
2.2. Nemzetközi jogegységesítés.....	39
2.3. Európai Unió és hazai szabályozás .....	44
2.4. További hazai jogszabályok.....	49
3. FEJEZET: A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET RÉSZTVEVŐI.....	61
3.1. Kereskedőtípusok.....	62
3.2. A termelő/fogyasztó saját értékesítési szervezete.....	69
3.3. Ügyletszervezés a nemzetközi kereskedelemben .....	70
3.4. Egyéb szereplők .....	74
4. FEJEZET: SZOKÁSOK ÉS SZOKVÁNYOK .....	79
4.1. A helyi szokványok.....	80
4.2. Nemzetközi szervezetek szokványai.....	83
<b>II. RÉSZ: A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET CSOMÓPONTJAI .....</b>	<b>99</b>
5. FEJEZET: OKMÁNYOK ÉS ÉRTÉKPAPÍROK.....	99
5.1. Értékpapírok a külkereskedelemben .....	100
5.2. Az eladói teljesítést igazoló okmányok.....	103
5.3. Kereskedelmi okmányegységesítés - elektronikus adatszere.....	110
5.4. Kereskedelmi okmányhitelesítés.....	112
6. FEJEZET: VÁMTECHNIKAI ISMERETEK.....	115
6.1. Vámtechnikai fogalmak és szabályok.....	115
6.2. Vámeljárások .....	127
6.3. Az áru vámkezelése .....	133
6.4. Nemzetközi vámokmányok használata .....	134
7. FEJEZET: SZÁLLÍTMÁNYOZÁS ÉS ÁRÚFUVAROZÁS .....	141
7.1. Fuvarozási és szállítmányozási alapfogalmak.....	141
7.2. A vasúti árúfuvarozás .....	149

7.3. A közúti árúfuvarozás .....	154
7.4. Folyami árúfuvarozás .....	158
7.5. Tengeri árúfuvarozás .....	160
7.6. Légi árúfuvarozás .....	164
7.7. Kombinált árúszállítás .....	165
<b>8. FEJEZET: BIZTOSÍTHATÓ KOCKÁZATOK ÉS BIZTOSÍTÁSUK .....</b>	<b>167</b>
8.1. Biztosítási alapfogalmak .....	167
8.2. Biztosítási módok .....	169
8.3. Risk Management - kockázatmenedzsment .....	189
<b>9. FEJEZET: FIZETÉSI ESZKÖZÖK ÉS FIZETÉSI MÓDOK .....</b>	<b>191</b>
9.1. Fizetési eszközök .....	191
9.2. Nemzetközi fizetési módok .....	206
<b>10. FEJEZET: DEVIZASZABÁLYOZÁS - BANKI MŰVELETEK .....</b>	<b>223</b>
10.1. A külkereskedelmi fizetések devizális szabályai .....	223
10.2. A Magyar Külkereskedelmi Bank devizaműveleti kondíciói .....	237
<b>III. RÉSZ: KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETKÖTÉS .....</b>	<b>243</b>
<b>11. FEJEZET: A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET .....</b>	<b>243</b>
11.1. A külkereskedelmi ügylet folyamata, befolyásoló tényezők .....	244
11.2. A külkereskedelmi ügylettípusok .....	245
11.3. A külkereskedelmi ügylet finanszírozása .....	254
<b>12. FEJEZET: KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET ELŐKÉSZÍTÉSE .....</b>	<b>267</b>
12.1. Az ajánlati tevékenység .....	268
12.2. Ármunka a külkereskedelemben .....	274
<b>13. FEJEZET: A KÜLKERESKEDELMI SZERZŐDÉS ÉS REALIZÁLÁSA .....</b>	<b>283</b>
13.1. Az adásvételi szerződés általános szállítási feltételei .....	284
13.2. A szerződés jogi kérdései .....	293
13.3. A külkereskedelmi ügylet realizálása .....	295
13.4. Kockázatok és menedzselésük a nemzetközi kereskedelemben .....	297
<b>14. FEJEZET: ÜZLETKÖTÉS A NEMZETKÖZI KERESKEDELEMBEN .....</b>	<b>301</b>
14.1. Üzletkötői feladatok a nemzetközi adásvételben .....	302
14.2. Üzletkötés a különleges árúügyleteknél .....	309
14.3. A különleges ügyletek üzletkötői feladatai .....	311
<b>FELHASZNÁLT ÉS AJÁNLOTT IRODALOM .....</b>	<b>314</b>
<b>ÖSSZEFOGLALÓ KÉRDÉSEK .....</b>	<b>316</b>

*„Senkinek rosszal rosszért ne fizessetek.  
A tisztességre legyen gondotok minden ember előtt.”  
Róm 12,17*

## **BEVEZETÉS**

Felsőfokú tanulmányaik során több tanszék több oktatójától hallhattak, tanulhattak a nemzetközi gazdasági és üzleti kapcsolatok elméleti megalapozásáról, a globális és az egységes európai piaci - üzleti környezet világ - és regionális gazdaságtani összefüggéseiről és feltételeiről, vagy a Marketing Intézet Nemzetközi Marketing Tanszéke által a kereskedelem és marketing, valamint a nemzetközi gazdálkodás BSc. és MSc. szakokon oktatók törzs -, szakirányi és alternatív tárgyak keretében a vállalati szféra nemzetközi üzleti tevékenységének mértékéről, tartalmáról, mértékéről és hogyanjáról.

A kevésbé türelmes hallgatókban bizonyára megfogalmazódott a kérdés: a nemzetközi gazdálkodási – üzleti látókörünk intelligenciánk, jártasságunk fejlesztésén túl mi értelme és célja van ezen tárgykörök megismerésének, elsajátításának?

A választ már igyekeztem megadni az általam készített tananyagokban, előadásaim keretében is, miszerint ezen nemzetközi tárgyak oktatásának célja, hogy akár intézményi, vállalati alkalmazottként, akár vállalkozóként értsük meg a tágabb üzleti környezetünkben zajló gazdasági-üzleti eseményeket, folyamatokat, s azokra képesek és készek legyünk számunkra eredményt ígérő – hozó adekvát válaszokat adni, stratégiákat és programokat alkotni.

Azok számára pedig, akik a nemzetközi üzletbe tevékenyen is be kívánnak – tudnak kapcsolódni ezek a tárgyak arra is alapot, lehetőséget és készségeket biztosítanak, hogy sikeres üzletemberekké váljanak. Ehhez a célkitűzéshez kapcsolódik a jelen tananyag is, mely - ahogyan a címe is talán elárulja – a külföldiakkal, helyesebben azok szereplőivel folytatott kereskedelem mechanizmusaival, technikájával foglalkozik.

*A nemzetközi kereskedelem technikája* című tananyagot a korábban tanult ismeretekre építve azzal a céllal állítottam össze, hogy mindazon hallgatók, akik tantervi követelmény, vagy akár a téma iránti nyitottság és érdeklődés okán felveszik e tárgyat – az órarendi foglalkozások mellett – segítséget kapjanak ezen a kissé bonyolultnak látszó szakterületen az eligazodásban. Első lépésként a számonkérésnél, de ami ennél sokkalta fontosabb: a jövőendő munkahelyi feladataik eredményes ellátásában, vagy vállalkozási tevékenységük sikeres megvalósítása során.

A tananyag - jellegéből adódóan - a nemzetközi és hazai jogforrásokra, szokványokra és gyakorlatra építve került összeállításra, de a hajdani MKKE Külgazdasági Tanszéke vezetője: *Tóth Tamás* egyetemi tanár és *Somogyiné Hegyi Anna*, valamint *Törzsök Éva* egyetemi docensek tárgyunk szempontjából releváns munkáit ki kell emelnem a források sorában.

Bízom abban, hogy ezzel a tananyag összeállítással is hozzá tudok járulni az érdeklődő hallgatók felkészültségének növeléséhez, a tanulmányaik utáni életszakaszuk sikeres megkezdéséhez, s a további nemzetközi üzleti ismeretek megszerzésének megalapozásához.

*Miskolc, 2006. augusztus*

Dankó László

# ***I. RÉSZ***

## ***A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM FELTÉTELRENDSZERE***

A tananyag első része a nemzetközi kereskedelem külső, környezeti feltételeivel: az intézményi, kereskedelempolitikai keretekkel, szabályokkal és feltételekkel, a külkerkedelem nemzetközi és hazai egyezményeivel, jogszabályaival, a nemzetközi ügyletek résztvevőivel és a szokásokkal – szokványokkal ismerteti meg az olvasót.

### ***1. fejezet***

#### ***A nemzetközi kereskedelem intézményi környezete***

A nemzetközi üzleti tevékenység értelmezésével, környezeti elemeivel, szabályozó intézményeivel korábbi tanulmányaik során már megismerkedhettek. Bevezető fejezetünkben a külkereskedelmi technika szempontjait szem előtt tartva röviden áttekintjük e tárgykört, kitérve a külkereskedő számára fontos multilaterális és általános kereskedelempolitikai intézményekre, elvekre és szabályokra.

#### **1.1 A külgazdasági kapcsolatok lényege, területei, motivációi**

A nemzetközi üzleti tevékenység sokrétű, szerteágazó, ezért teljes körű felsorolása, pontos fogalom-meghatározás nemcsak nehéz, de szinte lehetetlen. A 2004-ig hatályban lévő külkereskedelmi törvényünk sem ad egyértelmű meghatározást, bár azt rögzítette, hogy hatálya alá tartozott:

- Áruk, szolgáltatások és az anyagi értéket képviselő jogok nemzetközi forgalma,
- A nemzetközi termelési és kereskedelmi együttműködés,
- A magyarok külföldi vállalkozásai, valamint
- A külföldiek magyarországi kereskedelmi tevékenysége.

A fentiekre figyelemmel azt azért mondhatjuk, hogy jogi értelemben külgazdasági tevékenység: külkereskedelmi szerződés előkészítése,



megkötése, teljesítése, valamint a szerződéssel, annak teljesítésével kapcsolatos igények érvényesítése és az ilyen külföldi igényekkel szembeni védekezés.

E tevékenységi körbe tartozik többek között:

- Nemzetközi üzleti szerződés kötése érdekében végzett marketing tevékenység (lásd: nemzetközi marketing jegyzet),
- Ajánlattétel külföldinek, illetve ajánlatkérés külföldről,
- Alku a nemzetközi ügylet szerződéses feltételeiről,
- Megállapodás, szerződéskötés,
- Tulajdon átadása és átvétele,
- Külgazdasági szerződésekből eredő jogvitákban a magyar fél és érdekek képviselője.

A külgazdasági kapcsolatok inputok, outputok, pénztőke nemzetközi áramlásából származnak:

- *inputok*: munka, tőkejavak, információk, szellemi termékek (szabadalmak, know-how-k, stb.),
- *outputok*: fogyasztási cikkek, tőkejavak, szolgáltatások, termék-és szolgáltatáskombinációk (kulcsrakész vállalkozások, üzemek, műsorok, stb.), információk,
- *pénztőke*: kölcsöntőke, működőtőke (portfólió, direkt tőkebefektetések).

**1. A külgazdasági kapcsolatok különböző piacok közvetítésével bonyolódnak:**

- Áru és tőkepiacok (tőzsdék, nemzetközi pályázatok),
- Munkapiac (emigráció, immigráció, ösztöndíjak),
- Tőke-és pénzpiac.

Az áramlások mértékét, irányát a piaci mechanizmusok, nemzetközi szerződések, szervezetek, megállapodások, szokások, szokványok, nemzeti szabályozás, hagyományok, érdekegyeztetések befolyásolják.

*Szokás*: a kereskedelemben, egyéb üzletkötéseknél rendszeresen ismétlődő üzletkötések feltételeit, tartalmi és formai elemeit, az üzletkötések partnerek között kialakult módját és gyakorlatát nevezzük szokásnak. Nincsenek tételesen írásba foglalva, csak meghatározott ügyfélkörre vonatkoznak, a gyakorlat során alakulnak ki.

*Szokvány:* írásba foglalt szokás, nem kötelező erejű, a szerződésekben lehet rá hivatkozni. Akkor fontos, amikor valamilyen problémát illetően nincs olyan nemzetközi jogi szabályozás, amely irányadó lehetne, vagy valamely egyezmény nem kötelező erejű, azaz a felek eltérhetnek tőle. INCOTERMS, AFTD (USA).

## **2. Nemzetközi szerződések, szervezetek:**

Többféleképpen csoportosíthatók.

- ◆ A résztvevők számától függően: bilaterális, multilaterális, a multilaterális lehet univerzális, regionális,
- ◆ A tevékenység jellege, tárgya szerint: általános (többféle feladatkört ellátó EU), funkcionális, (szakosodott OPEC, Hágai Nemzetközi Bíróság)
- ◆ A szervezet által hozott határozatok, döntések lehetnek kötelező érvényűek, vagy ajánlás jellegűek, vagy informatívak (OECD - Organization for Economic Co-operation and Development)
- ◆ A nemzetközi szervezetet létrehozó szerződés aláírói, vagy a képviselői szintje szerint megkülönböztethetők kormányközi (EU, NAFTA, APEC), vagy nem kormányközi szervezetek (World Economic Forum). Az utóbbit óriásvállalatok alapították konzultáció és információszerezés céljából.

## **3. A külgazdasági kapcsolatok motivációi:**

- A fogyasztók nagyobb választékhoz, olcsóbb termékekhez, új élményekhez, ismeretekhez juthatnak.
- Munkavállalók: állás, tapasztalat, devizabevétel.
- Termelők: piacbővítés, méretgazdaságossági előnyök kihasználása, inputok több helyről való beszerzésével fokozható az ellátás biztonsága, több piacon történő értékesítés révén csökkenthető a piaci kockázat, a gyártás külföldre történő kihelyezésével meghosszabbítható a termékek élettartama, innovációkhoz, információkhoz jutással nő a versenyképesség, olcsó munkaerő révén csökkenthető a gyártási, kutatási költség, külső befektetők enyhítik a finanszírozási problémákat.
- Befektetők: a tőkeexport révén kihasználhatók a nemzeti ár-,bér-,kamat-, adókülönbségek. A tőkeimport javíthatja a foglalkoztatási helyzetet, elősegítheti a gazdasági növekedést, lendületet adhat az exportnak, új termelési, gazdálkodási kultúrák honosodhatnak meg, növekedhet a nemzetközi versenyképesség.

#### **4. A külgazdasági kapcsolatok szereplői:**

- Háztartások, magánszemélyek,
- Vállalkozások,
- Államok,
- Nemzeti profit-orientált és non-profit szervezetek,
- Nemzetközi szervezetek.

A vállalkozások és magánszemélyek különböző szerepkörökben tevékenykedhetnek:

- Kereskedők,
- Bankok,
- Biztosítók,
- Szállítmányozók,
- Munkavállalók,
- Tanácsadók,
- Ügynökök,
- Tenderkiírók,
- Termelők, szolgáltatók,
- Szervezők.

#### **5. A külgazdasági kapcsolatok sajátosságai**

- Több a kockázat, bizonytalanság (nagyobb távolságok, eltérő kultúrák, nehezebben ellenőrizhető információk).
- Az országok vonatkozásában nem érvényesülhet az egyenlő esélyek elve.
- Eltérő jogi szabályozás, szokások.
- Különböző gazdaságpolitikák.

Következmény:

Mivel nagyobb a kockázat, több szaktudás, speciális ismeret, nyelvtudás szükséges, több információt kell beszerezni, esetenként külső szakértőket kell alkalmazni, az ügylet lebonyolítása drágább, mint a hazai piacokon kötött ügyletek esetében.

#### **6. A nemzetközi üzleti kapcsolatok szabályozása**

a) A szabályozás lehet:

- nemzeti
- nemzetközi

Nemzetközi szabályozás eszközei: áruegyezmények, fuvarjogi egyezmények, váltó-és csekkjogi egyezmények, egyezmények a szellemi tulajdon védelmére, magatartási kódexek, integrációs megállapodások stb.

Nemzeti szabályozás:

A külgazdasági kapcsolatok területén az állami érdekérvényesítés, a piaci kapcsolatokba történő beavatkozás alapját és stratégiai rendező elvét a *külgazdasági politika* képviseli.

*b) A külgazdasági politika* magában foglalja azokat a célokat, elveket, ezek megvalósítását szolgáló eszköz-és intézményrendszert, amelyek meghatározzák a kormányzat áruk, szolgáltatások, tőke és munkaerő nemzetközi áramlásával kapcsolatos tevékenységét, magatartását.

Az egyes országok érdek-összeütközései elsősorban a külgazdasági kapcsolatokban jelennek meg.

A versenyképesebb, fejlettebb országok érdeke az inputok, outputok, tőke szabad áramlása, a szabad kereskedelem, a liberalizált piacok működése.

A gyengébb partnerek a hazai piac, termelők, munkahelyek védelmét szorgalmazzák, azaz protekcionista külgazdasági politikát folytatnának.

A szabályozás legfrekvenciáltabb területe még ma is a külkereskedelem szabályozása.

*c) A külkereskedelem állami befolyásolásának eszközei lehetnek:*

- autonóm eredetűek, ha egyoldalú állami intézkedésekkel hívták létre az adott rendelkezést (pl. egyes áruk behozatalának időleges tilalma)
- Szerződéses eredetű a szabályozás, ha nemzetközi megegyezéssel alakult ki, mint pl. a WTO keretében megvalósított vámcsökkentő intézkedések.

Protekcionista tekintendő minden olyan szabályozás, importkorlátozás, exportösztönzés, amely a hazai piacot védi, a hazai termelést részesíti előnyben

Diszkriminatív a szabályozás, ha egyes országokat, vagy más piaci szereplőket egymással szemben hátrányosan megkülönböztet.

Normatív, ha minden egyes piaci, üzleti eseményre egyaránt érvényes. Differenciált, ha pl. országsoportonként más és más a szabály.

Egyedi, ha az adott helyzetre különleges, máshol nem alkalmazott eljárásokat alkalmaznak.

A szabályozás technikája lehet adminisztratív, vagy közvetlen, amikor tiltásról, vagy utasításról van szó (importengedély visszavonása, mennyiségi korlátozások, egészségügyi előírások, szabványok). Indirekt, vagy közvetett a szabályozás, ha piaci eszközökkel, a nyereség, vagy a költségek befolyásolása révén fejt ki hatását.

## 1.2 Kereskedelempolitikai alapelvek

A kereskedelempolitikai alapelvek a kereskedelempolitika partnerországok irányában történő érvényesülését minősítik. Az egyenlő elbánást kifejező alapelv a diszkriminációmentesség, amely az igénybevett eszközök megkülönböztetés nélküli alkalmazását jelenti. Két értelmezése van.

Az egyik értelmezését a *legnagyobb kedvezmény elve* adja, amely szerint egy ország saját piacán egy másik ország exportőreit és vállalkozóit harmadik országok exportőreivel és vállalkozóival azonos elbánásban részesíti.

A másik értelmezés a *nemzeti elbánás elve*, amely alapján az országok a maguk területén egymás vállalatait, állampolgárait, áruit a belföldiekkel azonos elbánásban részesítik.

Az említett elveken nyugvó kereskedelempolitika folytatására az államok általában nemzetközi szerződésekben kötelezik magukat, bilaterális, vagy multilaterális alapon. Alkalmazásuk így a *viszonosság elvére* épül, amely a kedvezménynyújtás kölcsönösségét, az egymásnak nyújtott előnyök hasonló értékét jelenti.

*A WTO okmányokban a fentiek mellett még néhány egyszerű alapelv megfogalmazódik:*

*1. megkülönböztetésmentes kereskedelem:*

- a, legnagyobb kedvezmény elve: aki valakinek kedvezményes elbánást nyújt, ugyanazt meg kell adnia a többi tagnak is. (kivétel pl.: régió belül egymás között létrehozott szabadkereskedelmi, vagy vámuniós megállapodás),
- b. Nemzeti elbánás: egy ország belső piacán a külföldi terméknek azonos elbánást kell kapnia, mint az ott előállított terméknek. Ugyanez vonatkozik a szolgáltatásokra, a kereskedelmi védjegyekre, szabadalmakra.

*2. A kereskedelem fokozatos felszabadítását szolgáló tárgyalások:*

A GATT megalakulása óta több tárgyalásra került sor. Ezeken a tárgyalásokon elsősorban az importált árukra kivetett vámok csökkentése volt a fő téma. A tárgyalások témaköre mára kiszélesedett, magába foglalja az áruk vámtarifán túli akadályait és olyan új területeket is, mint amilyenek a szolgáltatások és az ipari tulajdonjogok, vagy a mezőgazdasági termékek piacrajutása.

*3. Az előreláthatóságot szolgáló kötelezettségek:*

A multilaterális kereskedelmi rendszer elősegíti a kormányoknak azt a törekvését, amellyel az üzleti környezetet stabillá és átláthatóvá tehetik.

*4. A tisztességes verseny előremozdítása:*

A szabályoknak egy olyan rendszerével állunk szemben, amely a tiszta, szabad és torzításmentes verseny céljait szolgálja (megkülönböztetés tilalma, dömpingre és állami támogatásra vonatkozó szabályok)

*5. A fejlődés és a gazdasági reform előmozdítása:*

A WTO megállapodásai a GATT-nak azokat a rendelkezéseit örökölték, amelyek a fejlődő országok javára különleges segítséget és engedményeket tettek lehetővé.

A multilaterális szabályokon nyugvó szabadkereskedelmi kapcsolatok közgazdasági igazsága eléggé elfogadott és mindenben megfelel a kereskedelmi józanésznek. A liberális közgazdaságtan azt állítja, hogy a termékek és szolgáltatások kereskedelméből haszon származik. Az áruk és szolgáltatások korlátok által nem befolyásolt áramlását lehetővé tevő kereskedelempolitika megsokszorozza a nyereséget.

## **1.3 A nemzetközi kereskedelem államközi keretei**

Az államok nemzetközi szinten jelentkező gazdasági tevékenységének intézményi megnyilvánulásai a különféle nemzetközi gazdasági szervezetek és szerződések. A világgazdaság intézményrendszerének főbb elemei: az ENSZ és szervezetei, regionális gazdasági integrációs szervezetek, egyéb multilaterális (sokoldalú) vagy bilaterális (kétoldalú) nemzetközi szervezetek és szerződések.

### **1. Kereskedelmi szerződések**

A kereskedelmi szerződések a gazdasági kapcsolatok hosszú távú, átfogó és elvi szabályozását adják. Általában az államok vagy kormányok nevében kötik meg őket. Szerepük az, hogy megteremtik az általános és kedvező feltételeket a gazdasági kapcsolatok számára, valamint olyan keretül szolgálnak, amelyben az együttműködés megvalósulhat. Foglalkoznak az állampolgárok, vállalatok jogaival a másik fél területén, biztosítják a kereskedelmi és ipari tevékenység folytatásának lehetőségét a partner állampolgárai és vállalatai számára, kitérnek a kereskedelem szabályozására, a vámok alkalmazására, az adózási és fuvarozási kérdésekre, stb.

A szerződő felek kötelezettséget vállalnak arra, hogy kapcsolatuk említett területein egymást megfelelő elbánásban részesítik. A leggyakrabban alkalmazott elveket az 1.2. pont tárgyalja.

### **2. Árucseré-forgalmi megállapodások**

Az ilyen típusú szerződések a külkereskedelmi forgalom nagyságát és összetételét szabályozzák. Szabályozásukban konkrétak, részletezők, s ennek megfelelően inkább rövidebb időszakra (1-5 évre) vonatkoznak.

Az árucseré-forgalmi megállapodások árulistákat, kontingenslistákat tartalmaznak. Az árulisták tételeihez mennyiségi vagy értékhatárok kapcsolódnak (mennyiségi vagy értékkontingensek). A megállapodások a felek között kiegyensúlyozott, azaz mennyiségileg és tartalmilag kiegyenlített áruforgalmat irányoznak elő. Kitérhetnek olyan kérdések szabályozására is, mint pl. a fizetések rendje, vámmentesség, árképzés, reexport lehetősége, stb.

### **3. „Önkéntes” exportkorlátozások**

A nagy importőr országok importkorlátozó intézkedések kilátásba helyezése mellett lényegében rákényszerítik az exportőr országokat kivitelük mennyiségi korlátozására, vagy árgaranciák vállalására. Mindezzel leginkább a nagyobb gazdasági hatalmi pozícióban levő országok élnek, hazai termelőik védelmének érdekében.

#### ***4. A nem tarifális korlátozások magatartási kódexei***

A GATT tevékenységének eredményeképp jelentősen csökkent a nemzetközi vámszínvonal, így nagyobb szerephez jutottak az ún. nem tarifális szabályozási eszközök. Ezek kereskedelmgátló és diszkriminációs hatása jelentős lehet, így a GATT ún. magatartási kódexekben szabályozta alkalmazásuk feltételeit. Kódexek kidolgozására került sor:

- az importengedélyezés,
- a szubvenciók,
- a vámérték-megállapítás,
- a dömpingellenes eljárások, valamint
- a kereskedelem technikai akadályai kérdéseiről.

#### ***5. A nemzetközi elszámolások rendje***

A nemzetközi elszámolások rendjén az országok egymással szemben keletkezett tartozásai és követelései kiegyenlítésének módját értjük. A nemzetközi fizetések kiegyenlítésének eszköze lehet valuta (valamely ország törvényes fizetési eszköze a külföldi fizetési forgalomban), deviza (valutára szóló követelés – számlapénz, értékpapír, stb.), áru és arany. Ezek közül az előbbi kettőnek van inkább jelentősége.

A valuták és devizák fontos tulajdonsága felhasználhatóságuk köre, amely átválthatóságukkal függ össze:

- konvertibilis valuta/deviza: más valutára szabadon átváltható valuta, illetve az ilyen valutára szóló követelés;
- kötött valuta/deviza: más valutára szabadon nem (csak devizahatósági engedéllyel) váltható át;
- transzferábilis deviza: multilaterális szerződéseken alapuló nemzetközi elszámolásokban a tagországok körében átutalható deviza (területi konvertibilitás).

A konvertibilitás alapján álló nemzetközi elszámolások a gazdasági és fizetési kapcsolatok sokoldalúságát teszik lehetővé. Az exportőröknek és importőröknek szabad választási lehetőségük van a legelőnyösebb értékesítési és vételi piacok között – a szabályozási keretek között. Az elszámolások zárt rendszerében ezek az előnyök csak kevésbé érvényesülhetnek. Zárt elszámolási rendszereket hoznak létre a klíring-megállapodások.



A klíring elszámolás keretében az országok közötti követeléseket és tartozásokat kölcsönös beszámítások útján, konvertibilis valuta átutalása nélkül számolják el. Klíringelszámolás megvalósulhat két vagy több ország között (bilaterális és multilaterális klíring).

A klíringszámlákat a résztvevő országok által választott pénznemben vezetik, amely az elszámolás számlapénze, a klíringdeviza. A klíringdeviza csak a részes országok körében használható, nem utalható át a klíringkörön kívülre, nem váltható át konvertibilis valutára.

## **6. Nemzetközi áruegyezmények**

Ezek az egyezmények a nyersanyagáruk (pl. ásványok, mezőgazdasági termények, stb.) nemzetközi stabilitását célozzák. Kormányközi megállapodások, amelyek a nyersanyagok exportjában és importjában érdekelt országokat tömörítik.

Az áruegyezmények ársávokat állapítanak meg, amelyek azt fejezik ki, milyen határok között kívánják az érdekeltek tartani az adott cikk árát adott időszakban. Az alsó határ az exportöröket, a felső az importöröket védi. Ha az ár közelít a sáv széleihez, sor kerül az árstabilizációs intézkedésekre.

A termelés- vagy exportkorlátozások, illetve - bővítések a kínálat oldaláról szabályozzák az árat: az árak visszafogására növelik, az árak növelésére csökkentik a termelést/exportot.

Az árstabilitás másik eszköze az ún. ütköző készletek (áru- és pénzalapok) alkalmazása. Túl magas áraknál eladnak az árukészletekből (kínálatnövelés→árviszafogás), túl alacsony áraknál pedig vásárolnak a pénzalapokból (kínálatcsökkentés→árfelhajtás).

## **7. Regionális kereskedelmi együttműködések**

Az ilyen típusú együttműködés az érintett országok közötti kereskedelem liberalizálását, valamint különleges kedvezmények biztosítását engedményezi. Mindez persze a kívülállók számára hátrányos megkülönböztetést jelent. A gazdasági integráció fokozatai:

- Szabadkereskedelmi övezet – az egymás közötti vámok és egyéb kereskedelmi akadályok leépítése, a külső országokkal egyéni vámok és kereskedelempolitika.

- Vámunió – előző + harmadik féllel szemben közös vámrendszer és kereskedelempolitika.
- Közös piac – előző + a termelési tényezők (tőke, munkaerő) szabad áramlása az integráción belül.
- Gazdasági unió – előző + részben közös gazdaságpolitika.
- Politikai unió – előző + közös gazdaságpolitika, közös irányító szervek.

#### ***1.4 A nemzetközi kereskedelem állami szabályozása és eszközei***

A nemzetközi üzleti-kereskedelmi kapcsolatok fejlődésével az államok mindinkább szükségesnek érezték, hogy vállalkozó állampolgáraik, társaságaik számára jogilag szavatolt védelmet biztosítsanak, illetve a korábbinál kedvezőbb feltételeket kínáljanak a partnerország piacán, ezért államközi szerződések, megállapodások megkötését kezdeményezték.

Adott ország gazdaságpolitikájából levezethető nemzetközi kereskedelmi céljainak (pl. exportorientáció, vagy a hazai ipar védelme, stb.) megvalósítása érdekében kerül sor az állam beavatkozására. A beavatkozás eszközei alapvetően két csoportba sorolhatók: ösztönzés vagy korlátozás.

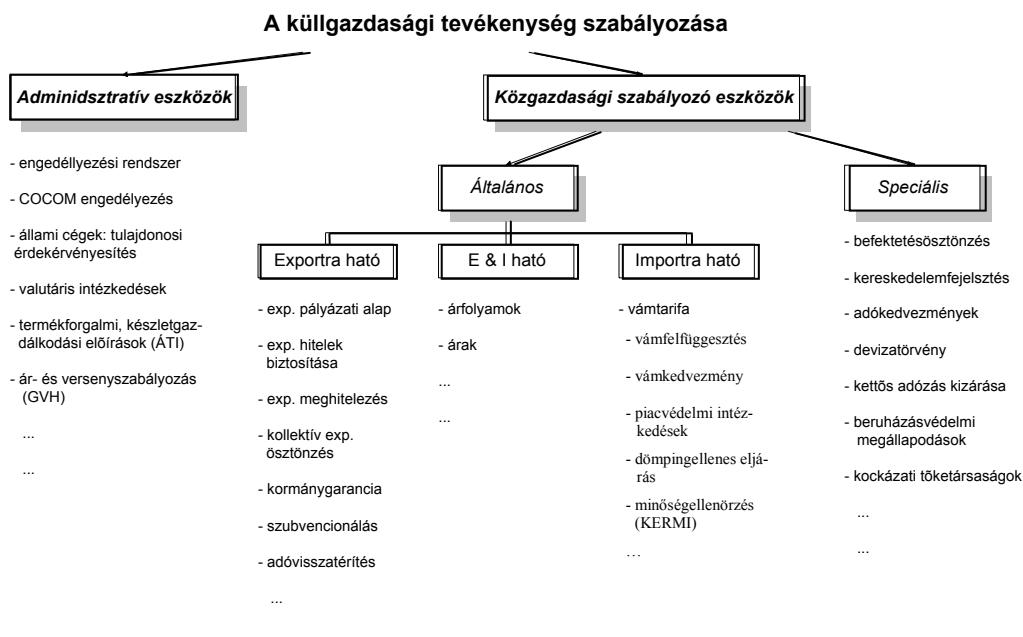
A saját érdekeket egyoldalúan érvényesítő gazdaságpolitika azonban sértheti más országok érdekeit. Ezért a külkereskedelemben bizonyos kompromisszumok is kifejlődtek, amelyek leginkább a nemzetközi megegyezésekben fejeződnek ki.

A külgazdasági tevékenység szabályozásának elemeit összefoglalva a 1.1. sz. ábra szemlélteti.

##### ***1. Mennyiségi korlátozások és tilalmak***

A szabályozás legerőteljesebb eszközei. Általában az importban alkalmazzák azzal a céllal, hogy a behozatal egy időszakban ne haladjon meg egy előre megállapított érték- vagy mennyiséghatárt. A korlátozások az ún. kontingensekben jutnak kifejezésre, amelyek mennyiségben vagy értékben, árufajtákra, árucsoportokra bontva, vagy az importforgalom egészére összevontan adják meg a behozatal felső határát. Az ilyen típusú eszközöket akkor alkalmazzák, ha más eszközök már hatástalanok lennének: gazdasági válság időszakában, egyensúlyi vagy fizetési mérleg problémák enyhítésére, a hazai ipar védelmére. A kontingensek országok közötti szétosztása magában rejti a diszkrimináció lehetőségét.

Szélsőséges és gyakran politikai indokból alkalmazott eszközök az export-, illetve importtilalom (embargó).



1.1 sz. ábra

## 2. Engedélyezés

Ez a gyakorlat valamely hatóság engedélyét írja elő a külkereskedelmi ügylet megvalósításának előfeltételeként. Segíti a forgalom ellenőrzését, számbavételét, de lehetőséget ad a korlátozásokra is. Ez utóbbi elsősorban az importban jellemző. A külföldi szállítóknak különösen az engedélyezési mechanizmus diszkriminatív működtetése lehet hátrányos.

## 3. Egyéb adminisztratív korlátozások

Adminisztratív rendszabályok: szabványok, egészségügyi biztonsági, környezetvédelmi normák, okmányokkal való rendelkezés, vám eljárás, stb. Többnyire jogos és ésszerű intézkedésekről van szó. Ezek az eszközök akkor válnak akadállyá, ha a velük kapcsolatos eljárás öncélúvá és bürokratikusává válik (adminisztratív protekcionizmus).

#### **4. Devizapolitikai eszközök**

Ha a nemzetközi fizetési forgalom állami szabályozása döntően adminisztratív eszközökkel történik, kötött devizagazdálkodásról beszélünk. Jellemzői: a valuta nem konvertibilis, kényszerárfolyamok alkalmazása, a nemzetközi fizetéseket a devizahatóság engedélyezi, a belföldieknek deviza beszolgáltatási kötelezettségük van. A devizakeretek és az árfolyamok megállapítása lehetővé teszi a külkereskedelemben való beavatkozást.

#### **5. Árfolyamok**

Az árfolyam a külföldi fizetési eszköz belföldi fizetési eszközben kifejezett ára. Az árfolyamok nagysága, annak változása befolyásolja az exportőrök és importőrök jövedelmét, így áttételesen hatással van a forgalom nagyságára is.

A nemzeti valuta leértékelése rövidtávon általában exportfokozó és importkorlátozó hatású. Az export ui. a külföldiek számára olcsóbbá, a belföldiek számára pedig jövedelmezőbbé válik. Fordított a helyzet az importtal: a belföldieknek drágul, a külföldieknek kevésbé jövedelmező. Az említettek miatt az árfolyam-politika, azaz az árfolyamok megállapítása, az alakulásukba történő beavatkozás fontos külkereskedelmi szabályozási eszköz.

#### **6. Adók**

Az adók alkalmazás a külkereskedelemben többnyire úgy jelentkezik, hogy az importárakat többféle, vagy nagyobb adóteherrel sújtják, mint a hasonló hazait, ezzel szemben az exportra kerülő árukat adókedvezményben vagy adó-visszatérítésben részesítik.

#### **7. Vámok**

A vám első közelítésben az adó egy speciális fajtája, hiszen gyarapítja az állami költségvetés bevételeit. E mellett természetesen lényeges a külkereskedelemben betöltött szabályozó szerepe is: az importőrök vagy exportőrök számára megdrágítja az áruk árát, növeli a behozatal vagy kivitel költségeit, ezzel az elérendő gazdaságpolitikai cél szempontjából kedvező döntésre készíti őket.

A vámfajták funkciójuk szerint a következőképp csoportosíthatók:

- Export-, import-, tranzitvámok – a külkereskedelmi forgalom területeinek szabályozása.
- Fiskális vámok – az állami költségvetés bevételeinek fokozása.
- Nevelő vagy piacbiztosító vámok – a hazai termelés számára a fejlődéshez szükséges védelem és piac biztosítása.
- Devizavédelmi vámok – a fizetési mérleg problémáinak enyhítése.
- Antidömping vagy kiegyenlítő vámok – a külföldi áruk tisztességtelen versenyének ellensúlyozása a hazai piacon.
- Taktikai vagy büntető vámok – a kereskedelem diplomáciai eszközeként a vámkedvezmények megnevezése, illetve a hátrányos vámelbánnak megtorlása.
- Preferenciális vámok – gazdasági segítség nyújtása.
- Vámok differenciált alkalmazása – a külkereskedelmi forgalom szerkezetének alakítása.

Az országok vámtételeiket rendszerezett felsorolással vámtarifákban foglalják össze. Ezek a vámköteles és vámentes árut tartalmaznak, a hozzájuk rendelt vámtételekkel együtt.

A vámtételek megállapíthatók autonóm módon, vagyis egyoldalúan, állami törvényhozás útján, illetve szerződéses keretekben, azaz vámtárgyalásokon tett kötelezettségvállalással.

A vámtételek meghatározásának, s ezen keresztül a fizetendő vám megállapításának két alapvető módszere van. Az egyik módszer szerint a vámtételt százalékban, vagyis a vámterhet az áru árának arányában állapítják meg (értékvámok; pl. az áru értékének 20%-a). A másik módszer szerint a vámtételt az árura jellemző természetes mértékegységre vonatkoztatják, és abszolút összegben adják meg (mennyiségi vagy specifikus vámok; pl. 100 Ft/tonna). Ha az árukra mind érték-, mind pedig mennyiségi vámtételt is megállapítanak, s azokat együttesen vagy alternatív módon alkalmazzák, vegyes vámokról beszélünk.

## ***8. Állami támogatások (szubvenciók)***

Konkrét formái: közvetlen költségvetési juttatás, adóelengedés, adó-visszatérítés, ártámogatás, bizonyos költségek finanszírozása.

A gyakorlatban leginkább alkalmazott exportszubvenció juttatásának feltétele a termék külföldi értékesítése. A termelés szubvencionálása a termelő

számára lehetővé teszi, hogy eladási árait külföldön csökkentse, s ez által piacát bővítse.

### ***9. Hitelek, hitelkedvezmények, exporthitel-biztosítás***

A külkereskedelemben gyakran kerül arra sor, hogy az eladó hitelben adja el áruját, amivel egyúttal kockázatot is vállal. Állami intézkedések mentesíthetik az exportőröket és importőröket a hitelezés terhei alól.

Ilyen eszközök lehetnek pl.: az exportcélú termelés kedvezményes bankhitelekkel történő finanszírozása, az exporthitel refinanszírozása (a bankok megelőlegezik a később esedékes követeléseket), az import bankhitelből történő finanszírozása, külkereskedelem előmozdító kormányhitelek (állam nyújtja államnak), exporthitel-biztosítás (az exportőrök díjfizetés ellenében áthárítják kockázataikat a biztosítókra).

### ***10. Az állami beavatkozás „magatartási” szabályai***

A kereskedelmi akadályok hátrányainak felismerése és a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának szándéka eredményezte 1947-ben a Nemzetközi Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) létrehozását. A GATT eredetileg multilaterális nemzetközi egyezményként jött létre, amelyhez hazánk 1973-ban csatlakozott. A nemzetközi kereskedelempolitika elveit, az eszközök alkalmazásának szabályait fogalmazza meg, amelynek betartására az aláíró államok kötelezettséget vállálnak. Az elveket és szabályokat az alapokmány és a később kidolgozott magatartási kódexek foglalják magukba.

A GATT alapelveinek értelmében a szerződő feleknek a behozatallal és kivittel kapcsolatos szabályokat a partnerek megkülönböztetése nélkül kell alkalmazniuk, rendelkezéseiket azok megismerhetősége végett nyilvánosságra kell hozniuk.

A GATT célja a kereskedelmi akadályok lebontása. A kereskedelem szabályozására egyedül a vámot tartja alkalmazható eszköznek, míg a többi eszköz használata tiltott gyakorlatot jelent. A GATT nem tudta elveit és céljait maradéktalanul megvalósítani, ugyanakkor nem is tekinti a szabályaitól való eltérést minden esetben azok megsértésének. Több kivételt is tesz, megengedett diszkriminációnak számít pl. a vámuniók, szabadkereskedelmi övezetek kívülállókat hátrányosan megkülönböztető gyakorlata. Kivételt jelentenek a gazdaságfejlesztési programok időszakában

hozott támogató és védelmi intézkedések, vagy a fizetési mérleg megóvását célzó korlátozások is.

A GATT ún. körtárgyalásainak eredményeképp jelentősen csökkent a nemzetközi vámszínvonal, és megszülettek a nem tarifális korlátozások alkalmazásának ún. magatartási kódexei. A GATT napjainkban már szervezeti formát öltött, szerepét a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) tölti be.

## **1.5 A kereskedelmi feltételek standardizálása**

1.A nemzetközi kereskedelem három fő területét szabályozzák a WTO-t létrehozó **Marrakesh-i Megállapodások**: az áruk, szolgáltatások és szellemi tulajdonjogok kereskedelme területén.

A kereskedelem két legnagyobb területére: az áru- és a szolgáltatás-kereskedelemre vonatkozó megállapodásokban közös a hármas tagozódás, a részletekben azonban lényeges eltérések lehetnek.

- a GATT és a GATS megállapodások a legfontosabb elvekkel indítanak. Tulajdonképpen a TRIPS is idesorolható.
- Ezt követik a meghatározott ágazatokra, vagy témákra vonatkozó különleges követelményeket megfogalmazó extra-megállapodások és mellékletek.
- Végül azok a részletes és hosszadalmas listák következnek, amelyekben az egyes országok kötelezettséget vállalnak arra, hogy meghatározott külföldi termékekre, vagy szolgáltatás-nyújtóknak a piacra jutást szavatolják.

*a) Árukra vonatkozó (GATT) megállapodások:*

- mezőgazdaság,
- mezőgazdaságra vonatkozó egészségügyi rendelkezések,
- textíliák és ruházat,
- termék védjegyek,
- befektetési intézkedések,
- antidömping intézkedések,
- behajózást megelőző ellenőrzés,
- származási szabályok,
- beviteli engedélyezés,
- állami támogatások és ellenintézkedések,

- védzáradékok.

*b) Szolgáltatásra vonatkozó (GATS) mellékletek:*

- személyek forgalma,
- légi fuvarozás,
- pénzügyi szolgáltatások,
- hajózás,
- telekommunikáció.

*c) A kereskedelem egyre nagyobb része valósul meg az ötletek és a tudás adásvételében. Az alkotók jogot kapnak arra, hogy találmányaik, tervrajzaik, vagy más alkotásaik használatától másokat eltilthassanak. Ezt a jogot hívják szellemi tulajdon jogának.*

A WTO Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Kihatású Vonatkozásairól szóló Megállapodása (TRIPS) arra tesz kísérletet, hogy az ilyen jogok világszerte történő védelmében szűkítse az elbánások különbözőségeiben megnyilvánuló szándékot és hogy a szellemi tulajdonjogok védelmét vonja nemzetközi szabályozás alá. Viták esetén igénybe lehet venni a WTO vitarendezése szabályrendszerét.

TRIPS alapelvek: amikor egy feltaláló, vagy alkotó szabadalmi, vagy copy right védelmet kap, ez azt jelenti, hogy jogában áll másokat megakadályozni abban, hogy azok jogosulatlan másolatokat készítsenek. A szellemi tulajdonjog időleges védelmében a társadalom általában ösztönzést lát arra, hogy az új technológiák és alkotások kifejlesztése esetleg mindenki előtt nyitva álljon.

A TRIPS megállapodás elismeri a mérlegelés szükségességét. Az mondja ki, hogy a szellemi tulajdonjog védelme járuljon hozzá a műszaki innovációhoz és a technológiai transzferhez. Mindez hasznot hoz a termelőnek és a felhasználónak, ugyanakkor fokozhatja a gazdasági és szociális jólétét.

Védelmének szabályai: a cél annak biztosítása, hogy minden egyes országban a védelem megfelelő standardja valósuljon meg.

Fontosabb megállapodások: Az Ipari Tulajdon Védelméről kötött Párizsi Egyezmény, Az Irodalmi és Művészeti Alkotások Védelméről kötött Berni Egyezmény. A TRIPS megállapodás számos esetben új, vagy magasabb standardokat határozott meg:



- copyright,
- kereskedelmi védjegyek,
- földrajzi jelölések,
- ipari tervrajzok,
- szabadalmak,
- integrált áramkörök elrendezési rajza,
- fel nem tárt információk és kereskedelmi titkok,
- a versenyellenes engedményezési szerződések tiltása terén.

**2. A nemzetközi kapcsolatok keretében létrejövő szerződések több állam jogrendszeréhez kapcsolódnak.** Az egyes jogrendszerek szabályai jelentősen eltérhetnek egymástól. Az e problémára leginkább megoldást jelentő jogegyesítés gondolata már a század elején felvetődött. A munka eredményeként számos törvénytervezet és egyezmény született. Ezek közül a legjelentősebbnek az 1980-ban megkötött és az 1988-ban hatályba lépett Bécsi Egyezmény az Áruk Nemzetközi Adásvételéről tekinthető, amely a nemzetközi adásvételi szerződések legfontosabb kérdéseit szabályozza, kereteket adva azoknak.(lásd: a következő fejezetben).

**3. A kereskedelmi életben általánosan követett cselekvések, eljárások, magatartásnormák a szokások.** Ezek az üzleti élet olyan ésszerű szabályai, amelyeket a gyakorlat alakított és próbált ki. Fokozatosan tipikussá, általánosan alkalmazottá váltak, így a kereskedelmi szerződések általános kereteinek szerves összetevőit alkotják. Így alakultak ki pl. a használatos típusszerződések is. A kereskedelmi élet számos területén (pl. költség- és kockázatvállalás, fuvarozási feltételek, fizetési módok, stb.) alkalmazott szokások összegyűjtésében, rendszerezésében és értelmezésében jelentős szerepe van a kereskedői szervezeteknek, így különösen a Nemzetközi Kereskedelmi Kamarának.

**4. A korszerű informatikai és kommunikációs rendszerek elterjedése** lehetőséget ad a kereskedelem és a kapcsolódó területek információáramlásának hatékonyabbá tételére. Ennek alapját az *EDI* (elektronikus adatsere) teremtheti meg, amely lehetővé teszi a papírmentes kereskedelmet. Ez azonban csak akkor válhat általánossá, ha a számítógépes rendszerek közötti információközlés szabványosított, univerzális nyelven történik. E célt szolgálja az ENSZ és a Nemzetközi Szabványügyi Szervezet (ISO) által jóváhagyott EDIFACT szabvány, amely az elektronikus adattovábbítás általános nyelvává válhat.

## **„A Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakesh-i Egyezmény”**

*Az Egyezményben részt vevő Felek elismerve, hogy kereskedelmi és gazdasági törekvéseik terén kapcsolataikat az életszínvonal emelése, a teljes foglalkoztatottság és a reáljövedelem és valós kereslet nagy és kitaróan növekvő volumenének biztosítása, az áruk és szolgáltatások előállításának és kereskedelmének növelése érdekében kell alakítaniuk, miközben lehetővé teszik a világ erőforrásainak optimális használatát összhangban a fenntartható fejlődés céljával,*

*kívánva mind a környezet védelmét és megóvását, mind az ezt szolgáló eszközök erősítését oly módon, ami megfelel igényeiknek és aggályaiknak a gazdasági fejlődés különböző szintjein, elismerve továbbá, hogy pozitív erőfeszítésekre van szükség annak érdekében, hogy biztosítsák a fejlődő és különösen a legkevésbé fejlett országok számára, hogy gazdasági fejlődésük szükségleteihez mértén részesülhessenek a nemzetközi kereskedelem növekedéséből,*

*kívánva, hogy e célokhoz kölcsönös és kölcsönösen előnyös, a vámok és más kereskedelmi akadályok lényeges csökkentésére és a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokban meglévő hátrányosan megkülönböztető elbánás felszámolására irányuló megállapodások megkötésével hozzájáruljanak,*

*eltökélten azért, hogy egy integrált, életképesebb és tartósabb multilaterális kereskedelmi rendszert fejlesszenek ki, felölelve az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezményt, a korábbi kereskedelem liberalizálási erőfeszítések eredményeit és a Multilaterális Kereskedelmi Tárgyalások Uruguayi Fordulója összes eredményét, elhatározva, hogy a multilaterális kereskedelmi rendszer alapelveit megőrzik, és alapvető céljainak megvalósulását elősegítik a következőkben állapodnak meg:*

### **I. Cikk**

*A Szervezet létrehozása*

*A Kereskedelmi Világszervezet (a továbbiakban: WTO) ezennel létrejön.*

### **II. Cikk**

*A WTO hatálya*

*1. A WTO közös intézményi keretet nyújt a Tagjai közötti kereskedelmi kapcsolatok alakítására, a jelen Egyezmény Mellékleteiben szereplő megállapodásokkal és kapcsolódó jogi szabályozásokkal összefüggő ügyekben.*

*2. Az 1., 2. és 3. Mellékletekben szereplő megállapodások és kapcsolódó jogi szabályozások (a továbbiakban: Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások) a jelen Egyezmény szerves részét alkotják, minden Tagra nézve kötelezőek.*

*3. A 4. Mellékletben szereplő megállapodások és kapcsolódó jogi szabályozások (a továbbiakban: Többoldalú Kereskedelmi Megállapodások) ugyancsak részei a jelen Egyezménynek az azokat elfogadó Tagok számára, és azokra kötelezőek. A Többoldalú Kereskedelmi Megállapodások nem teremtenek sem jogot, sem kötelezettséget olyan Tagok számára, akik azokat nem fogadták el.*

*4. Az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény 1994, ahogyan azt az 1. A) Melléklet meghatározza (a továbbiakban: GATT 1994) jogilag különböző az 1947. október 30-i keltű, az Egyesült Nemzetek Kereskedelmi és Foglalkoztatási Konferenciája Előkészítő Bizottságának Második Ülésszakát befejezően elfogadott Záróokmányhoz mellékelte, a*

későbbiekben kiigazított, kiegészített vagy módosított Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezménytől (a továbbiakban: GATT 1947).

### *III. Cikk*

#### *A WTO funkciói*

- 1. A WTO a jelen Egyezmény és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások végrehajtását, igazgatását és működését segíti elő, céljait előmozdítja, valamint keretet ad a Többsoldalú Kereskedelmi Megállapodások végrehajtásához, igazgatásához és működéséhez.*
- 2. A WTO tárgyalási fórumot nyújt Tagjai számára multilaterális kereskedelmi kapcsolataikat illetően olyan ügyekben, amelyekkel a jelen Egyezmény Mellékleteiben szereplő megállapodások foglalkoznak. A WTO szintén fórumot biztosíthat a Tagjai közötti további tárgyalásokra multilaterális kereskedelmi kapcsolataikat illetően és keretet nyújthat az ilyen tárgyalások eredményeinek végrehajtásához, ha a Miniszteri Konferencia így határoz*
- 3. A WTO működteti a Vitarendezési szabályokról és eljárásokról szóló Egyetértést (a továbbiakban: Vitarendezési Egyetértés vagy DSU), amit a jelen Egyezmény 2. Melléklete tartalmaz.*
- 4. A WTO működteti a Kereskedelempolitikai Felülvizsgálati Mechanizmust (a továbbiakban: TPRM), amit a jelen Egyezmény 3. Melléklete tartalmaz.*
- 5. Annak érdekében, hogy a globális gazdaságpolitika alakításában nagyobb összhang valósuljon meg, a WTO megfelelő módon együttműködik a Nemzetközi Valutaalappal és a Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bankkal, valamint a hozzájuk tartozó szervezetekkel.*

### *IV. Cikk*

#### *A WTO struktúrája*

- 1. Az összes Tag képviselőiből álló Miniszteri Konferencia létesül, amely legalább kétevente egyszer ülésezik. A Miniszteri Konferencia ellátja a WTO funkcióit és intézkedéseket hoz ezzel kapcsolatban. A Miniszteri Konferencia jogosult bármely Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás alá tartozó valamennyi ügyben döntést hozni, ha ezt egy Tag igényli, összhangban a jelen Egyezmény és az érintett Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás különös döntéshozatali követelményeivel.*
- 2. Az összes Tag képviselőiből álló Általános Tanács létesül, amely szükség szerint ülésezik. A Miniszteri Konferencia ülései közötti időszakokban annak funkcióit az Általános Tanács gyakorolja. Az Általános Tanács emellett gyakorolja a jelen Egyezményben ráruházott funkciókat is. Az Általános Tanács kialakítja eljárási szabályait és jóváhagyja a 7. bekezdésben említett Bizottságok eljárási szabályait.*
- 3. Az Általános Tanács szükség szerint ül össze, hogy ellássa a Vitarendezési Egyetértésben hivatkozott Vitarendezési Testület feladatait. A Vitarendezési Testületnek külön elnöke lehet, aki megállapíthatja a feladatok végrehajtásához szükségesnek ítélt eljárási szabályokat.*
- 4. Az Általános Tanács szükség szerint ül össze, hogy ellássa a TPRM-ben hivatkozott Kereskedelempolitikai Felülvizsgálati Testület feladatait. A Kereskedelempolitikai Felülvizsgálati Bizottságnak külön elnöke lehet, aki megállapíthatja a feladatok végrehajtásához szükségesnek ítélt eljárási szabályokat.*
- 5. Létrejön az Árukereskedelmi Tanács, a Szolgáltatás-kereskedelmi Tanács és a Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonzataival foglalkozó Tanács (a továbbiakban: TRIPS Tanács), amelyek az Általános Tanács általános irányítása alatt működnek. Az Árukereskedelmi Tanács felügyeli az 1. A) Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások működését. A Szolgáltatás-kereskedelmi Tanács felügyeli a Szolgáltatások Kereskedelméről szóló Általános Egyezmény (a továbbiakban: GATS) működését. A TRIPS Tanács felügyeli a Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonzatairól szóló Megállapodás (a*

továbbiakban: TRIPS Megállapodás) működését. Ezek a Tanácsok ellátják azon funkciókat, amelyeket a vonatkozó egyezmények és az Általános Tanács részükre meghatároznak. Eljárási szabályait az Általános Tanács jóváhagyásával alakítják ki. A Tanácsokban való részvétel minden Tag képviselője előtt nyitva áll. A Tanácsok szükség szerint üléseznek feladataik ellátása érdekében.

6. Az Árukereskedelmi Tanács, a Szolgáltatás-kereskedelmi Tanács és a TRIPS Tanács szükség szerint alárendelt szerveket létesít. Ezek az alárendelt szervek eljárási szabályait az illetékes Tanácsok jóváhagyásával alakítják ki.

7. A Miniszteri Konferencia létrehoz egy Kereskedelmi és Fejlesztési Bizottságot, egy Fizetési Mérleg Korlátozások Bizottságot és egy Költségvetési, Pénzügyi és Igazgatási Bizottságot, amelyek ellátják a jelen Egyezményben és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokban számukra meghatározott feladatokat és az Általános Tanács által rájuk ruházott bármely további funkciót. A Miniszteri Konferencia a megfelelőnek tartott funkciókkal további ilyen Bizottságokat is létrehozhat. Feladatai részeként a Kereskedelmi és Fejlesztési Bizottság időszakonként áttekinti a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások legkevésbé fejlett fejlődő országok javát szolgáló előírásait és jelentést tesz az Általános Tanácsnak megfelelő intézkedésre. A részvétel e Bizottságokban nyitva áll minden Tag képviselői számára.

8.A Többoldalú Kereskedelmi Megállapodásokban hivatkozott testületek ellátják a Megállapodásokban számukra előírt feladatokat és a WTO intézményi keretein belül tevékenykednek. E testületek rendszeresen tájékoztatják az Általános Tanácsot tevékenységükről.

#### V. Cikk

Kapcsolatok más szervezetekkel

1. Az Általános Tanács megfelelő megegyezéseket hoz létre a hatékony együttműködésre más olyan kormányközi szervezetekkel, amelyek feladatai kapcsolatosak a WTO feladataival.
2. Az Általános Tanács megfelelő megegyezéseket hozhat létre konzultációra és együttműködésre olyan nemkormányzati szervezetekkel, amelyek a WTO-val kapcsolatos ügyekben érdekeltek.

#### VI. Cikk

A Titkárság

1. Létrejön a WTO Titkársága (a továbbiakban: Titkárság), amit a Vezérigazgató vezet.
2. A Miniszteri Konferencia kinevezi a Vezérigazgatót és elfogadja a Vezérigazgató jogkörét, kötelezettségeit, szolgálati feltételeit és hivatali idejét meghatározó előírásokat.
3. A Vezérigazgató kinevezi a Titkárság személyzetének tagjait és meghatározza feladataikat és szolgálati feltételeiket, összhangban a Miniszteri Konferencia által elfogadott előírásokkal.
4. A Vezérigazgató és a Titkárság személyzetének felelőssége kizárólagosan nemzetközi jellegű. Feladataik ellátása során a Vezérigazgató és a Titkárság személyzete nem kérhet és nem fogadhat el utasítást egyetlen kormánytól sem, illetve a WTO-n kívüli egyetlen más hatóságtól sem. Tartózkodniuk kell bármely tevékenységtől, ami hátrányosan érintheti nemzetközi tisztviselői pozíciójukat. A WTO Tagjai tiszteletben tartják a Vezérigazgató és a Titkárság személyzete felelősségének nemzetközi jellegét, és nem kívánják befolyásolni őket feladataik ellátásában.

#### VII. Cikk

Költségvetés és hozzájárulások

1. A Vezérigazgató a Költségvetési, Pénzügyi és Igazgatási Bizottság elé terjeszti a WTO éves költségvetési tervét és pénzügyi beszámolóját. A Költségvetési, Pénzügyi és Igazgatási

Bizottság megvizsgálja a Vezérigazgató által előterjesztett éves költségvetési tervet és pénzügyi beszámolót, és ajánlást tesz ezekre vonatkozóan az Általános Tanácsnak. Az éves költségvetési tervet az Általános Tanács hagyja jóvá.

2. A Költségvetési, Pénzügyi és Igazgatási Bizottság pénzügyi szabályokat javasol az Általános Tanácsnak, amelyek előírásokat tartalmaznak, meghatározva:

a) a hozzájárulások mértékét, a WTO kiadásait felosztva a Tagok között; és

b) a hátralékban levő Tagokkal szemben teendő intézkedéseket.

A pénzügyi szabályokat, amilyen mértékben alkalmazható, a GATT 1947 szabályaira és gyakorlatára kell alapozni.

3. Az Általános Tanács a pénzügyi szabályokat és az éves költségvetési tervet a WTO Tagok több mint felét jelentő kétharmados többséggel fogadja el.

4. Minden Tag késelem nélkül befizeti hozzájárulását a WTO-nak a WTO kiadásaiban való részesedése szerint, összhangban az Általános Tanács által elfogadott pénzügyi szabályokkal.

#### *VIII. Cikk*

##### *A WTO jogállása*

1. A WTO jogi személy és minden egyes Tag olyan jogképességgel ruházza fel, amely szükséges lehet feladatai ellátásához.

2. A WTO számára minden egyes Tag olyan előjogokat és mentességeket biztosít, amelyek szükségesek feladatai ellátásához.

3. A WTO tisztviselőinek és a Tagok képviselőinek a Tagok hasonlóan olyan előjogokat és mentességeket nyújtanak, amelyek szükségesek a WTO-val kapcsolatos feladataik független ellátásához.

4. Egy Tag által a WTO, annak tisztviselői és Tagjainak képviselői részére nyújtandó előjogok és mentességek hasonlóak azon előjogokhoz és mentességekhez, amelyeket az Egyesült Nemzetek Közgyűlése által 1947. november 21-én jóváhagyott, a Szakosított Szervezetek Előjogairól és Mentességeiről szóló Konvenció tartalmaz.

5. A WTO székhely megállapodást köthet.

#### *IX. Cikk*

##### *Döntéshozatal*

1. A WTO folytatja a GATT 1947 alatt követett konszenzuson alapuló döntéshozatali gyakorlatot. Más rendelkezés hiányában, ha egy döntést nem lehet konszenzussal meghozni, az ügyet szavazással kell eldönteni. A Miniszteri Konferencia és az Általános Tanács ülésein a WTO minden egyes Tagja egy szavazattal rendelkezik. Ahol az Európai Közösségek gyakorolja szavazati jogát, annyi számú szavazata van, amennyi azon tagállamainak száma, amelyek a WTO Tagjai. A Miniszteri Konferencia és az Általános Tanács döntéseit a leadott szavazatok többségével hozza, ha a jelen Egyezmény vagy az érintett Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás más előírást nem tartalmaz.

2. A Miniszteri Konferencia és az Általános Tanács kizárólagosan jogosult a jelen Egyezmény, illetve a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások értelmezéseit elfogadni. Az 1. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások értelmezése esetében ezt a jogkört az adott Egyezményt felügyelő Tanács ajánlása alapján kell gyakorolni. Az értelmezést elfogadó döntést a Tagok háromnegyedes többségével kell meghozni. Ezt a bekezdést nem lehet olyan módon alkalmazni, hogy aláassa a X. Cikk kiegészítésekkel foglalkozó előírásait.

3. Kivételes körülmények között a Miniszteri Konferencia elhatározhatja, hogy felmentést ad egy Tagot a jelen Egyezmény vagy bármely Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás szerint terhelő kötelezettség alól, feltéve, hogy az ilyen döntést a Tagok háromnegyedes többségével hozzák, kivéve, ha a jelen bekezdés másként rendelkezik.

a) A jelen Egyezményt érintő felmentési kérelmet a Miniszteri Konferencia elé kell terjeszteni megfontolásra a konszenzuson alapuló döntéshozatal gyakorlatának megfelelően. A kérés tanulmányozására a Miniszteri Konferencia egy 90 napot meg nem haladó időszakot határoz meg. Amennyiben az időszak során nem sikerül konszenzust elérni, a felmentés megadásáról szóló döntés a Tagok háromnegyedes többségével hozható.

b) Az 1. A) vagy 1. B) vagy 1. C) Mellékletekben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokat és ezek mellékleteit érintő felmentési kérelmeket először az Árukereskedelmi Tanács, a Szolgáltatás-kereskedelmi Tanács vagy a TRIPS Tanács elé kell vinni 90 napot meg nem haladó időszak alatti megfontolásra. Az időszak végén az érintett Tanács jelentést tesz a Miniszteri Konferenciának.

4. A Miniszteri Konferencia felmentést megadó döntésének rögzítenie kell a döntést indokló különleges körülményeket, a felmentés alkalmazásának előírásait és feltételeit, valamint a felmentés megszűnésének időpontját. Minden egy évet meghaladó időszakra nyújtott felmentést a Miniszteri Konferenciának felül kell vizsgálnia a megadást követő egy éven belül, és azután évente, amíg a felmentés le nem jár. A Miniszteri Konferenciának minden felülvizsgálat során meg kell vizsgálnia, hogy a felmentést indokló különleges körülmények léteznek-e, és a felmentéshez szabott előírások és feltételek teljesültek-e. A Miniszteri Konferencia az éves felülvizsgálat alapján meghosszabbíthatja, módosíthatja vagy megszüntetheti a felmentést.

5. A Többoldalú Kereskedelmi Megállapodások szerinti döntésekre, beleértve az értelmezésekről és felmentésekről szólóakat, az adott Megállapodás előírásai az irányadók.

#### *X. Cikk*

##### *Kiegészítések*

1. A WTO bármely Tagja kezdeményezhet javaslatot a jelen Egyezmény vagy az 1. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseinek kiegészítésére e javaslatnak a Miniszteri Konferencia elé terjesztése útján. A IV. Cikk 5. pontjában felsorolt Tanácsok ugyancsak javasolhatják a Miniszteri Konferenciának az 1. Mellékletben szereplő, általuk felügyelt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseinek kiegészítését. Amennyiben a Miniszteri Konferencia nem határoz meg hosszabb időszakot, a javaslat Miniszteri Konferencia elé történő hivatalos benyújtását követő 90 napon belül a Miniszteri Konferencia minden olyan döntésének, miszerint a javasolt kiegészítést a Tagok elé terjeszti elfogadásra, konszenzuson kell alapulnia. Kivéve, ha a 2., 5. vagy 6. pontok rendelkezései alkalmazandók, a döntésnek meg kell határoznia, hogy a 3. vagy 4. pont rendelkezéseit kell-e alkalmazni. Konszenzus esetén a Miniszteri Konferencia a javasolt kiegészítést haladéktalanul a Tagok elé terjeszti elfogadásra. Amennyiben a meghatározott időn belül a Miniszteri Konferencia ülésén nem születik konszenzus, a Miniszteri Konferencia a Tagok kétharmados többségével határoz arról, hogy a javasolt kiegészítést a Tagok elé terjessze-e elfogadásra. Kivéve a 2., 5. és 6. pontokban rögzítetteket, a javasolt kiegészítésre a 3. pont rendelkezései vonatkoznak, kivéve, ha a Miniszteri Konferencia a Tagok háromnegyedes többségével úgy határoz, hogy a 4. pont rendelkezéseit kell alkalmazni.

2. A jelen cikk rendelkezéseinek és a következő Cikkek rendelkezéseinek módosításai csak az összes Tag általi elfogadás után lépnek hatályba:

- a jelen Egyezmény IX. Cikke;
- a GATT 1994 I. és II. Cikke;
- a GATS II:1. Cikke;
- a TRIPS Megállapodás 4. Cikke.

3. A jelen Egyezmény vagy az 1. A) és 1. C) Mellékletekben felsorolt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseinek módosításai, a 2. és 6. pontokban említetteken kívüli módosítások, amelyek olyan jellegűek, hogy módosítják a Tagok jogait és

kötelezettségeit, a Tagok kétharmadának elfogadásával a módosítást elfogadó Tagokra nézve hatályba lépnek, majd ezt követően minden más Tagra nézve is, amikor azok azt elfogadják. A Miniszteri Konferencia a Tagok háromnegyedes többségével határozhat úgy, hogy a jelen pont szerint hatályosuló bármely módosítás olyan természetű, hogy a Miniszteri Konferencia által esetenként megállapítandó határidőig a módosítást el nem fogadó Tagnak szabadságában áll a WTO-ból kilépni vagy tagságát fenntartani a Miniszteri Konferencia egyetértésével.

4. A jelen Egyezmény vagy az 1. A) és 1. C) Mellékletekben felsorolt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseinek, a 2. és 6. pontokban említettekén kívüli módosításai, amelyek olyan jellegűek, hogy nem változtatják meg a Tagok jogait és kötelezettségeit, a Tagok kétharmadának elfogadásával minden Tagra nézve hatályba lépnek.

5. A 2. pontban említettek kivételével a GATS I., II. és III. Részének és azok Mellékleteinek módosításai a Tagok kétharmados elfogadásával a módosítást elfogadó Tagokra nézve lépnek hatályba, majd ezt követően minden más Tagra nézve is, amikor azok azt elfogadják. A Miniszteri Konferencia a Tagok háromnegyedes többségével határozhat úgy, hogy a fenti rendelkezés szerint hatályosuló bármely módosítás olyan természetű, hogy a Miniszteri Konferencia által esetenként megállapítandó határidőig a módosítást el nem fogadó Tagnak szabadságában áll a WTO-ból kilépni vagy tagságát fenntartani a Miniszteri Konferencia egyetértésével. A GATS IV., V. és VI. Részének és azok Mellékleteinek módosításai a Tagok kétharmadának elfogadásával minden Tagra nézve hatályba lépnek.

6. Függetlenül e cikk más rendelkezéseitől, a TRIPS Megállapodás módosításait, ha azok teljesítik a TRIPS Megállapodás 71. Cikke 2. pontjának követelményeit, a Miniszteri Konferencia további formális elfogadási eljárás nélkül elfogadhatja.

7. A jelen Egyezmény vagy az 1. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás módosítását elfogadó Tag a WTO Vezérigazgatójánál helyezi letétbe az elfogadási okiratot a Miniszteri Konferencia által meghatározott elfogadási határidőn belül.

8. A WTO bármely Tagja kezdeményezhet javaslatot a 2. és 3. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseinek módosítására, a javaslat Miniszteri Konferencia elé terjesztése útján. A 2. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás módosításainak jóváhagyásáról konszenzussal döntenek és ezek a Miniszteri Konferencia jóváhagyásával az összes Tagra nézve hatályba lépnek. A 3. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás módosításainak elfogadásáról szóló döntések a Miniszteri Konferencia jóváhagyásával az összes Tagra nézve hatályba lépnek.

9. Azon Tagok kérésére, akik egy kereskedelmi megállapodás részesei, a Miniszteri Konferencia kizárólag konszenzussal dönthet úgy, hogy a Megállapodást a 4. Melléklethez csatolja. Azon Tagok kérésére, akik egy Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás részesei, a Miniszteri Konferencia dönthet úgy, hogy az Egyezményt törli a 4. Mellékletből.

10. Egy Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás módosításaira az adott Megállapodás rendelkezései az irányadók.

## **XI. Cikk**

### **Eredeti Tagság**

1. A WTO eredeti Tagjaivá válnak, akik a jelen Egyezmény hatálybalépése napján a GATT 1947 Szerződő Felei, valamint az Európai Közösségek, amennyiben elfogadják a jelen Egyezményt és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokat, valamint Engedményekről és Kötelezettségvállalásokról szóló Listáikat a GATT 1994-hez, és Specifikus Kötelezettségvállalási Listáikat a GATS-hoz csatolják.

2. Az Egyesült Nemzetek által legkevésbé fejlett fejlődő országnak elismert országoktól csak olyan mértékben igénylik engedmények és kötelezettségek vállalását, ami összhangban van

egyedi fejlesztési, pénzügyi és kereskedelmi szükségleteikkel vagy igazgatási és intézményes lehetőségeikkel.

#### *XII. Cikk*

##### *Csatlakozás*

1. Bármely Állam vagy önálló vámterület, amely teljes autonómiával rendelkezik külkereskedelmi kapcsolatainak alakításában és a jelen Egyezmény, illetve a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások alá tartozó más ügyekben, csatlakozhat a jelen Egyezményhez az adott Fél és a WTO közötti megállapodás feltételei szerint. Az ilyen csatlakozás vonatkozik a jelen Egyezményre és az ahhoz mellékelt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokra.

2. A csatlakozásról a Miniszteri Konferencia határoz. A Miniszteri Konferencia a csatlakozás feltételeit rögzítő megállapodást a WTO Tagok kétharmados többségével hagyja jóvá. 3. Többoldalú Kereskedelmi Megállapodáshoz való csatlakozásnál az adott Megállapodás rendelkezései az irányadók.

#### *XIII. Cikk*

*Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások nem alkalmazása meghatározott Tagok között*

1. A jelen Egyezmény és az 1. és 2. Mellékletben szereplő Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások nem alkalmazandók bármely Tag és bármely más Tag között, ha a Tagok valamelyike Taggá válásakor, nem adja egyetértését az alkalmazáshoz.

2. A WTO eredeti Tagjai között, akik a GATT 1947 Szerződő Felei voltak, az 1. pontra csak akkor lehet hivatkozni, ha a GATT 1947 XXXV. Cikkére korábban hivatkoztak, és az hatályos volt ezekre a Szerződő Felekre azon a napon, amikor rájuk nézve a jelen Egyezmény hatályba lépett.

3. Az 1. pont csak akkor alkalmazható egy Tag és egy, a XII. Cikk szerint csatlakozott Tag között, ha az Egyezmény alkalmazásával egyet nem értő Tag a Miniszteri Konferenciát értesítette a csatlakozás feltételeit rögzítő megállapodás Miniszteri Konferencia általi jóváhagyását megelőzően.

4. A Miniszteri Konferencia felülvizsgálhatja a jelen cikk működését konkrét esetekben bármely Tag kérésére és megfelelő ajánlásokat tehet.

5. Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás nem alkalmazásánál az adott Megállapodás előírásai az irányadók.

#### *XIV. Cikk*

*Elfogadás, hatálybalépés és letétbe helyezés*

1. A jelen Egyezmény elfogadásra nyitva áll, aláírással vagy másként, a GATT 1947 Szerződő Felei és az Európai Közösségek számára, akik jogosultak a WTO eredeti Tagjává válni, összhangban a jelen Egyezmény XI. Cikkével. Az elfogadás a jelen Egyezményre és az ehhez mellékelt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokra vonatkozik. A jelen Egyezmény és az ehhez mellékelt Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások a Miniszterek által a Multilaterális Kereskedelmi Tárgyalások Uruguay-i Fordulójának eredményeit tartalmazó Záróokmány 3. bekezdésével összhangban meghatározott napon lépnek hatályba, és az ezt követő két éven át állnak nyitva elfogadásra, amennyiben a Miniszterek másként nem határoznak. A jelen Egyezmény hatálybalépését követő elfogadás az annak napja utáni 30. napon lép hatályba.

2. A jelen Egyezményt, annak hatálybalépése után elfogadó Tagnak a Multilaterális Kereskedelmi Egyezményekben foglalt azon engedményeit és kötelezettségeit, amelyek végrehajtási időszaka a jelen Egyezmény hatálybalépésével kezdődik, úgy kell végrehajtania, mintha a jelen Egyezményt hatálybalépésekor fogadta volna el.



3. A jelen Egyezmény hatálybalépéséig a jelen Egyezmény és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások szövege a GATT 1947 Szerződő Felei Vezérigazgatójánál kerül letétbe helyezésre. A Vezérigazgató a jelen Egyezményt elfogadó minden kormánynak és az Európai Közösségeknek azonnal eljuttatja a jelen Egyezmény és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások hiteles példányát, és értesítést ad azok elfogadásairól. A jelen Egyezmény és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások és bármely módosításuk a jelen Egyezmény hatálybalépésének napján a WTO Vezérigazgatójánál kerül letétbe helyezésre.

4. Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás elfogadásánál és hatálybalépésénél az adott Megállapodás rendelkezései az irányadók. Ezen Megállapodások a GATT 1947 Szerződő Felei Vezérigazgatójánál kerülnek letétbe helyezésre. A jelen Egyezmény hatálybalépésének napján az említett Megállapodások a WTO Vezérigazgatójánál kerülnek letétbe helyezésre.

#### *XV. Cikk*

##### *Felmondás*

1. Bármely Tag felmondhatja a jelen Egyezményt. A felmondás egyaránt vonatkozik a jelen Egyezményre és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokra. A felmondást írásban kell betérjesztetni a WTO Vezérigazgatóhoz és az a betérjesztéstől számított hat hónap elteltével lép érvénybe.

2. Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás felmondásánál az adott Megállapodás rendelkezései az irányadók.

#### *XVI. Cikk*

##### *Vegyes rendelkezések*

1. Ahol a jelen Egyezmény vagy a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások másként nem rendelkeznek, a WTO-t azok a határozatok, eljárások és szokásos gyakorlat vezérlik, amelyeket a GATT 1947 Szerződő Felei és a GATT 1947 keretében létrehozott testületek követtek.

2. Az alkalmazhatóság mértékéig a GATT 1947 Titkársága válik a WTO Titkárságává, és amíg a Miniszteri Konferencia a jelen Egyezmény VI. Cikk 2. bekezdésével összhangban nem nevez ki Vezérigazgatót, a GATT 1947 Szerződő Felei Vezérigazgatója lesz a WTO Vezérigazgatója.

3. Amennyiben a jelen Egyezmény rendelkezése és bármely Multilaterális Kereskedelmi Megállapodás rendelkezése között ellentét keletkezik, úgy az ellentét mértékéig a jelen Egyezmény rendelkezése az irányadó.

4. Minden Tag biztosítja törvényeinek, rendelkezéseinek és közigazgatási eljárásainak összhangját a mellékelt Megállapodások szerinti kötelezettségeivel.

5. A jelen Egyezmény egyetlen rendelkezésével szemben sem lehet fenntartással élni. A Multilaterális Kereskedelmi Megállapodások rendelkezéseivel szemben csak olyan mértékben lehet fenntartásokkal élni, amennyiben az adott Megállapodások lehetővé teszik. Többoldalú Kereskedelmi Megállapodás rendelkezéseivel szembeni fenntartásnál az adott Megállapodás rendelkezései az irányadók.

6. A jelen Egyezmény az Egyesült Nemzetek Alapokmánya 102. Cikkének rendelkezései szerint kerül bejegyzésre.

Készült ezerkilencszázkilencvennégy év április havának tizenötödik napján, egy példányban, angol, francia és spanyol nyelven, mindegyik szöveg egyaránt hiteles.

##### *Magyarázó jegyzetek:*

A jelen Egyezményben és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokban használt „ország” vagy „országok” megnevezés úgy értendő, hogy tartalmazza a WTO önálló vámterület Tagjait.

A WTO önálló vámterület Tagjai esetében, ahol a jelen Egyezményben és a Multilaterális Kereskedelmi Megállapodásokban egy kifejezéshez a „nemzeti” kitétel kapcsolódik, a kifejezés úgy olvasandó, hogy vonatkozik az önálló vámterületre, kivéve, ha másként rögzítik.

#### **A MELLÉKLETEK JEGYZÉKE**

##### **1. A) Melléklet**

#### **MULTILATERÁLIS EGYEZMÉNYEK AZ ÁRUK KERESKEDELMÉRŐL**

Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény, 1994.

Mezőgazdasági Megállapodás

Megállapodás az állat- és növény-egészségügyi intézkedések alkalmazásáról

Textil és Ruházati Megállapodás

Megállapodás a kereskedelem technikai akadályairól

Megállapodás a kereskedelmi vonzatú beruházási intézkedésekről

Megállapodás a GATT 1994. VI. Cikkének végrehajtásáról

Megállapodás a GATT 1994. VII. Cikkének végrehajtásáról

Megállapodás az előzetes áruvizsgálatról

Megállapodás a származási szabályokról

Megállapodás az importengedélyezési eljárásokról

Megállapodás a támogatásokról és kiegyenlítő intézkedésekről

Megállapodás a védőintézkedésekről

##### **1. B) Melléklet**

#### **ÁLTALÁNOS EGYEZMÉNY A SZOLGÁLTATÁSOK KERESKEDELMÉRŐL**

##### **1. C) Melléklet**

#### **MEGÁLLAPODÁS A SZELLEMI TULAJDONJOGOK KERESKEDELMI VONATKOZÁSAIRÓL**

##### **2. Melléklet**

#### **EGYETÉRTÉS A VITARENDEZÉS SZABÁLYAIRÓL ÉS ELJÁRÁSAIRÓL**

##### **3. Melléklet**

#### **KERESKEDELEMPOLITIKAI FELÜLVIZSGÁLATI MECHANIZMUS**

##### **4. Melléklet**

#### **TÖBBOLDALÚ KERESKEDELMI MEGÁLLAPODÁSOK**

Megállapodás a polgári légi járművek kereskedelméről

Megállapodás a kormánybeszerzésekről

Nemzetközi Tejtermék Megállapodás

Nemzetközi Marhahús Megállapodás

**Jogforrás:** 1998. évi IX. törvény az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakesh-i Egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről



## **2. fejezet**

### ***A nemzetközi kereskedelem jogi feltételei***

Az intézményi – szabályozási környezettel szorosan összefügg a nemzetközi kereskedelem jogi feltételeinek vizsgálata, s azoknak a konkrét nemzetközi, uniós és hazai jogforrásoknak a megismerése, melyek meghatározzák, alakítják üzleti lehetőségeinket, feltételeinket.

#### **2.1 A külkereskedelmi tevékenység fejlődése és állami igazgatása**

##### ***1. A külkereskedelem hazai szabályozásának főbb szakaszai:***

*1947-1967:*

- kötött tervutasításos gazdálkodási rendszer,
- a külkereskedelmi tevékenység is eszerint működött, állami monopólium volt,
- termékre, tevékenységre alapítottak vállalatokat,
- néhány szak- külkereskedelmi vállalat bonyolította a külkereskedelmet,
- az '50-es évek közepén 9 nagy iparvállalat önálló külkereskedelmi jogot kapott,
  - a rendszer merev volt,
  - nem kaptak információkat, de
  - közvetlenül piacra léphettek.

*1968-tól:*

- új gazdasági mechanizmus,
- nagyobb lehetőségek Magyarországnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásban,
- indirekt szabályozási rendszer volt,
  - a.) devizához kapcsolódó monopóliumok liberalizációja nehezebben indult meg,
  - b.) profilkötöttség nélküli, ún. generalimpexek megjelenése (ezek bármilyen ügyletet lebonyolíthattak):
    - a vállalatok számára szerződéskötési kényszert írtak elő a szak- külkereskedelmi vállalatokon keresztül, de

- bizonyos lazítás történt, ha nem is túl sok.

*'80-as évek elejétől:*

- kereskedőházak megjelenése,
- egyre több vállalat kérhetett eseti jelleggel külkereskedelmi jogot, melyhez technikai, tárgyi, személyi feltételek szükségesek.

*1988. január 1.-jétől:*

- alanyi jogon bármelyik cég folytathat külkereskedelmet:
  - cégbíróági bejegyzésnél a tevékenységet fel kell tüntetni,
  - MNB-hez be kell jelenteni,
  - ekkor vezették be az ÁFÁ-t,
  - privatizációs törvény,
  - 1991. évi XVIII. tv. a számvitelről,
  - törvény a gazdasági társaságokról,
  - a hiánygazdaságból a kínálati piacgazdaságba léptek át a cégek.

1988 előtt a külkereskedelemmel foglalkozó cégek száma nem érte el a 100-at, ez a szám a kilencvenes évek elején 30-40.000 közé nőtt.

## ***2. A nemzetközi kereskedelempolitika és igazgatás jogi aspektusai***

A kereskedelempolitika, mint az már ismert, olyan gyűjtőfogalom, amely az államnak a belföldi és nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalommal kapcsolatos magatartását, céljait, elvárásait, cselekvési lehetőségeit és az ezekhez rendelt eszköz- és intézményrendszert tartalmazza. Területei:

- *Belkereskedelmi politika*
- *Külkereskedelmi politika*
- *Regionális kereskedelmi politika*
- *Nemzetközi kereskedelmi politika*

*a) A külgazdasági igazgatás feltételei három relációban értelmezhetők:*

- Vállalat – saját állama (pl. kiviteli engedély, vám fizetése),
- Saját állama – másik érintett állam (pl. WTO-GATT egyezmény),

- Vállalat – másik állam (pl. tulajdonjog védelme, beruházás-védelem).

*b) A nemzetközi kereskedelmi politika formálói:*

Országgyűlés (Alkotmány 19. § (3))

- Törvényhozás,
- Nemzetközi szerződéseket köt,
- Dönt a Kormány programjáról,
- Meghatározza az ország társadalmi-gazdasági tervét.

Köztársasági elnök (Alkotmány 30/A. §),

- Képviseli a magyar államot,
- Nemzetközi szerződéseket köt,
- Megbízta és fogadja a nagyköveteket és követeket,
- Kinevezi és felmenti a Magyar Nemzeti Bank elnökét, alelnökeit.

Kormány (Alkotmány 35. §)

- Közreműködik a külpolitika meghatározásában; nemzetközi szerződéseket köt,
- Rendeleteket bocsáthat ki,
- Képviseli a Magyar Köztársaságot az EU kormányzati részvétellel működő intézményeiben,
- Irányítja a minisztériumok és a közvetlenül alárendelt egyéb szervek munkáját, összehangolja tevékenységüket,
- Ellátja azon feladatokat, amiket törvény a hatáskörébe utal,
- Biztosítja a társadalmi-gazdasági tervek kidolgozását, gondoskodik megvalósulásukról.

Gazdasági és közlekedési miniszter (171/2002. (VIII. 9.) Korm. rendelet)

- Kidolgozza a versenyképesség javításával, működőtőke-befektetések ösztönzésével, külpiaci tevékenységgel kapcsolatos ágazati stratégiai célokat,
- Az adózási és szabályozási rendszer vonatkozásában a versenyképesség javítására irányuló javaslatokat fogalmaz meg,
- Stratégiát dolgoz ki az áruk és szolgáltatások külkereskedelmének és a hazai vállalkozások működőtőke-exportjának elősegítésére,
- Megállapítja az áruforgalommal kapcsolatos engedélyezési eljárást.

c) Külkereskedelmi igazgatás:

- 2004. május 1. óta külön beszélhetünk külkereskedelemről (unión kívüli országokkal) és belső piaci nemzetközi kereskedelemről.
- 2004. évi XXIX. törvény:
  - *Hatályon kívül helyezte az 1974. évi III. törvényt (KKT)*
  - *140. § „Az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok kereskedelmi forgalomban történő kivitele, behozatala, valamint azoknak a Magyar Köztársaság területén történő átszállítása, nemzetközi szerződéssel összhangban korlátozható”, erre a Kormány kapott felhatalmazást.*
- 110/2004. (IV. 28) Korm. Rendelet: az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok országhatárt, illetve vámhatárt átlépő kereskedelméről
  - *Bizonyos termékek kiviteléhez kell engedély*
  - *Más termékek behozatalához kell engedély*
  - *Egyes termékek bármely relációban történő forgalmazásához kell engedély*
  - *Meghatározott áruk csak külön tevékenységi engedély birtokában forgalmazhatók.*
- 36/2004. (III. 12.) Korm. rendelet a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatalról.
- Engedélytípusok:
  - *Általános engedély (MKEH adja ki, egyes árukra, vagy országokra vonatkozó engedélyezés),*
  - *Haditechnikai termékekre vonatkozó engedély (szükséges tevékenységi engedély, tárgyalási engedély és a konkrét ügylet lebonyolításához forgalmi engedély),*
  - *Kettős felhasználású termékek, (Exportellenőrzési, Vegyi és Biológiai Fegyvertilalmi Iroda)*
  - *Nukleáris export és import.*
- A hazai piac védelmére szolgáló eszközök és eljárások:
  - *Tisztességtelen piaci magatartások megítélése,*
  - *Hatósági árak (1990. évi LXXXVII. törvény),*
  - *Fogyasztóvédelem.*

Számos egyéb intézkedés immáron közösségi hatáskörbe került.

*d) A nemzetközi kereskedelem büntetőjogi vonatkozásai*

- Btk. 298. § Engedély nélküli külkereskedelmi tevékenység:

Aki engedélyhez kötött külkereskedelmi tevékenységet engedély nélkül fejt ki, VAGY árut a kiviteléhez, behozatalához szükséges engedély nélkül exportál, vagy importál, büntettet követ el, és három évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő.

- Ezzel összefüggésben: Ptk. 200. § (2): „Semmis az a szerződés, amely jogszabályba ütközik...”
- Btk. 261/A. § Nemzetközi gazdasági tilalom megszegése:

Aki a Magyar Köztársaság nemzetközi jogi kötelezettsége alapján kihirdetett, illetve az Európai Közösséget létrehozó szerződés 60. Cikke alapján elfogadott rendeletekben, illetve e rendeletek felhatalmazása alapján elfogadott rendeletekben, vagy határozatokban, valamint az Európai Uniót létrehozó szerződés 15. Cikke alapján elfogadott tanácsi közös álláspontokban elrendelt:

- *pénzeszközök, egyéb vagyoni értékek vagy gazdasági erőforrások zárolására vonatkozó kötelezettséget. vagy*
- *gazdasági, kereskedelmi, vagy pénzügyi tilalmat*

*megszegi, büntettet követ el, és öt évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő.*

## **2.2 Nemzetközi jogegységesítés**

Az alkalmazandó jog kérdése felmerülhet a nemzetközi elemet tartalmazó szerződések körében.

Nincsen olyan sokoldalú nemzetközi szerződés, amely ma általában egységesítené a külföldi elemet tartalmazó magánjogi szerződések anyagi szabályait



A különböző államok jogrendszere, jogszabályai nem mindenben egyformák, ami komoly akadálya a nemzetközi gazdasági és üzleti kapcsolatok fejlesztésének. Éppen ezért a multilaterális, vagy regionális szervezetek:

- UNIDROIT (Magánjog Egységesítését Célzó Nemzetközi Intézet),
- UNCITRAL (ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága),
- Európai Unió Bizottsága,

régóta dolgoznak a nemzeti jogok közelítésén (harmonizációján), különféle jogegységesítő javaslatokon.

1980-ban Bécsben készült el az ENSZ égisze alatt az árúk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló egyezmény, melyet hazánkban az 1987. évi 20. törvényerejű rendelettel hirdettek ki.

### ***1. Bécsi Vételi Egyezmény***

A nemzetközi adásvételről Magyarországot is kötő nemzetközi norma, az 1980-as Bécsi Vételi Egyezmény. Ennek hatálya az olyan szerződésekre terjed ki, ahol a felek telephelye (üzleti tevékenységének helye) az Egyezményben részes különböző államokban van.

Az Egyezmény akkor is alkalmazható, ha az eljáró fórum nemzetközi magánjoga egy részes állam jogára utal. Nem tartozik az Egyezmény tárgyi hatálya alá a szolgáltatási-munkavégzési tárgyú szerződés, továbbá kifejezett kizárás folytán a fogyasztói ügyletek (és még néhány más jogügylet) sem. Itt gyakran arról van szó, hogy a gyengébb felet védő speciális szabályozásnak engednek teret (fogyasztói szerződések).

A Bécsi Vételi Egyezmény (B.V.E.) csak a szerződés létrejöttéről és a felek jogairól és kötelezettségeiről szól, nem pedig az adásvétel összes szerződéses problémáiról. A kívül eső kérdésekre a kollíziós jog által meghatározott jogrendszer szabályai az irányadók.

a) Az Egyezmény szerint az *adásvételi szerződés létrejötte* nincs írásbeli alaki feltételhez kötve, sőt az létrejöhet az ajánlat elfogadására utaló magatartással is. Magyarországon ez a formamentesség még nem alkalmazható.

A szerződéskötésre irányuló javaslat akkor minősül ajánlatnak, ha kellően meghatározott (áru megnevezése, mennyiség, ár) és jelzi az ajánlattevő azon szándékát, hogy elfogadása esetén magát kötelezettségben állónak tekinti.

Az ajánlat akkor válik hatályossá, ha megérkezik (akár szóbeli közlés révén is!) a címzetthez. Még a visszavonhatatlan ajánlatot is vissza lehet vonni, ha az erről szóló nyilatkozat az ajánlatot megelőzően, vagy azzal egyidejűleg érkezik meg a címzetthez.

Ugyanígy az ajánlat elfogadása is a megérkezéssel válik érvényessé. Ez akkor hoz létre szerződést, ha semminemű változtatási igényt nem tartalmaz az ajánlathoz képest.

Az ajánlatot nem lehet visszavonni:

- Ha az az elfogadásra vonatkozó határidő megállapításával (ajánlati kötöttségi idő), vagy más módon utal a visszavonhatatlanságra,
- Az ajánlat címzettje ésszerűen bízhatott abban, hogy az visszavonhatatlan és a címzett az ajánlatban bízva járt el.

A szerződés a felek megegyezésével módosítható, vagy megszüntethető.

b) A Bécsi Konvenció a *felek kötelezettségeire* vonatkozóan a következő főbb rendelkezéseket tartalmazza:

*Az eladó köteles* a szerződésnek megfelelően az árut szolgáltatni, az áru tulajdonjogát átruházni, és szükség szerint az áruval vonatkozó okmányokat átadni.

Az áru akkor szerződésszerű, ha:

- alkalmas azokra a célokra, amelyekre más azonos fajtájú árut rendszerint használnak,
- alkalmas bármely olyan meghatározott célra, amelyet a szerződés megkötésekor az eladó tudomására hoztak,
- rendelkezik azokkal a tulajdonságokkal, amelyeket az eladó a vevőnek mintaként, vagy modellként bemutatott,
- az áru megőrzésére és megóvására alkalmas módon tárolták, csomagolták.

Nem felel az eladó az áru fogyatékoságáért, ha arról szerződéskötéskor a vevő tudott, vagy tudnia kellett.

*A vevő köteles* a szerződés szerint megfizetni a vételárat és átvenni a szolgáltatást. A vevőnek az átvétellel kapcsolatos kötelezettsége abban áll, hogy:

- mindent, ami tőle ésszerűen elvárható megtesz annak érdekében, hogy az eladó teljesíteni tudjon,
- az árút átveszi,
- a körülmények adta lehetőségek szerint köteles az átvett árút megvizsgálni, vagy megvizsgáltatni ( minőségi reklamációra csak ésszerű határidőn belül van lehetőség).

Az ellenérték kiegyenlítésének helye,(ha az nem előre rögzített) az eladó üzleti tevékenységének helye, vagy az árú átadásának helye.

Szerződésszegés tekintetében alapvető az, ha olyan hátrányt okoz a másinak, mely jelentős mértékben megfosztja őt attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni (kivéve, ha ezt nem látták előre).

Eladó ezen cselekedeténél a vevő elállhat a szerződéstől, de ez fordított helyzetben is így lehet.

Nem alapvető szerződésszegés esetén is elállhat a vevő, ha az eladói késedelem a póthatáridőre sem rendeződik, továbbá kérheti a hibás árú kicserélését, vagy kijavítását, árengedményt, vagy kártérítést.

Vevői szerződésszegésnél az eladó továbbra is követelheti a vételár megfizetését, vevő részéről az árú átvételét, s kártérítésre is igényt tarthat.

Mind eladói, mind vevői szerződésszegésnél a kártérítési igény összege azzal a veszteséggel lehet azonos amely a vétlen felet érte, ideértve az elmaradt hasznot is.

Mentesül a kárt okozó a kártérítési felelősség alól, ha bizonyítja, hogy a kárt elháríthatatlan akadály okozta és tőle ésszerűen nem volt elvárható, hogy ezt az akadályt előre lássa, elhárítsa, vagy a károsodástól a másik felet megóvjja.

## ***2. Az elévülési időről szóló New York-i Konvenció***

A Bécsi Konvenció nem tartalmaz rendelkezéseket az elévülésre. Az erre vonatkozó jogegységesítés is az UNCITRAL keretében valósult meg 1974-ben. A Bécsi Konvenciót tárgyaló 1980. évi konferencián a két konvenció szabályait összehangolták. Hazánkban az 1989. évi 1. törvényerejű rendelettel került kihirdetésre.

Ez az egyezmény határozza meg, hogy a szerződő felek árúk nemzetközi adásvételi szerződéséből, vagy annak megszegéséből, megszüntetéséből,

vagy érvénytelenségéből eredő egymással szembeni követelése, mely időtartam eltelte után nem érvényesíthető.

Az elévülési idő egységesen négy év, mely érvényesül mind a Bécsi Konvencióban, mind a New York-i Konvencióban részes államok területén telephellyel rendelkező partnerek nemzetközi adásvételi ügyleteinél.

A szerződésszegésből eredő követelés a szerződés megszegésekor válik esedékessé.

A konvenció alkalmazása a felek számára nem kötelező, azt a felek a szerződésben kizárhatják.

A megállapodás értelmében az elévülés nyugszik, ha a követelés érvényesítésében a jogosult akadályoztatva van.

Megszakad az elévülés peres (bíróági, vagy választott bíróági), illetőleg nem peres (csőd, felszámolási) eljárás megindításával, avagy tartozás elismeréssel.

#### ***Treaties and International Documents used in International Trade Law***

#### ***A nemzetközi kereskedelmi jogban használt egyezmények és nemzetközi dokumentumok***

#### ***ICC No 958***

*A kétnyelvű (angol-francia) kiadvány a nemzetközi kereskedelem jogi alapját biztosító legfontosabb kormányközi és magán dokumentumokat foglalja magában.*

*A globalizációval és a nemzetközi kereskedelem növekedésével a nemzetközi tranzakciók jogi kerete növekvő fontosságúvá vált. A viták elkerülése és egységes szabályok alkalmazásának biztosítása érdekében kidolgozták azokat kulcsfontosságú egyezményeket és magán szabályok gyűjteményét, amelyek segítik a gyakorló szakembereket a kereskedelmi ügyletek igen komplikált jogi követelményei közötti eligazodásban.*

*Tartalom:*

#### ***1. A nemzetközi szerződésekkel foglalkozó szövegek***

- *a jog egységesítésére vonatkozó egyezmények és szövegek (pl. CISG Bécsi Konvenció, 1980)*
- *a különböző jogrendszerek konfliktusaira vonatkozó egyezmények (pl. a Hágai Egyezmény)*
- *Magán szabályozások (pl. az ICC által kiadott Incoterms 2000, UCP 500)*

#### ***2. Nemzetközi vitákkal foglalkozó szövegek:***

- *arbitrázs egyezmények és modell törvények, mint pl. az UNCITRAL mintajogszabálya a nemzetközi kereskedelmi békéltetésre vonatkozóan*
- *arbitrázs szabályok, mint pl. az ICC Rules of Arbitration*

*A kötet tartalmaz továbbá minden szöveghez hasznos bevezetőt és a ratifikáló országok legfrissebb listáját.*

**Forrás:** ICC Hungary Titkárság (Budapest, 1055 Kossuth Lajos tér 6-8. V. em. 512. Tel: 474 0043, Fax: 474 0042)

## **2.3 Európai Unió és hazai szabályozás**

Az 1974. évi III. törvényt (a külkereskedelemről) hatályon kívül helyező 2004. évi XXIX. Törvény határozott a külkereskedelmi korlátozásokkal összefüggő egyes rendelkezéseket illetően is. Ennek értelmében a EU közös kereskedelempolitikáján és Vámkódexén belül:

- Az áruk, szolgáltatások és anyagi értékeket képviselő jogok kereskedelmi forgalomban történő kivitele, behozatala, valamint azoknak a Magyar Köztársaság területén történő átszállítása nemzetközi szerződéssel összhangban korlátozható.
- Az elrendelt korlátozásokkal kapcsolatos engedélyezési és más hatósági feladatokat országos hatáskörrel a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal (a továbbiakban: Hivatal) látja el.
- Felhatalmazást kapott a Kormány, hogy a törvény szerinti korlátozásokat, valamint a korlátozások elrendelésével kapcsolatos szabályokat rendeletben határozza meg.
- Felhatalmazást kapott a gazdasági és közlekedési miniszter, hogy a törvény szerinti korlátozásokkal összefüggő engedélyezési eljárást rendeletben szabályozza.

### **1. Kereskedelempolitikai szabályozók harmonizált területei**

Korszerű gazdaság nem folytathat elszigetelt, protekcionista gazdaságpolitikát, ugyanakkor nem lehet meg korszerű piacvédelmi eszközrendszer nélkül.

A piacvédelmi szabályozás az uniós fogyasztók és termelők érdekeinek védelmét szolgálja.

A fogyasztói piac védelme a belső piac működőképességét biztosítja, pl. a dömping, az illegális import és a verseny külföldi megzavarása elleni fellépéssel.

Az uniós ipari és mezőgazdasági termelők piacvédelme kereskelempolitikai eszközökkel segíti a struktúra korszerűsödését és a külgazdasági alkalmazkodást.

A piacvédelmi eszközök alkalmazási kereteit a WTO-(GATT) egyezmények határozzák meg. Ezek alapelve az áruforgalom szabadsága. Ez alól kivételek a nemzetközi egyezményekben vállalt kötelezettségek, valamint a közbiztonság, veszélyhelyzet, rendkívüli állapot és a környezetvédelem szempontjai.

A gazdaság piacvédelmi szabályozásánál figyelembe kell venni a két- és többoldalú nemzetközi egyezményeket is.

A WTO-egyezmények átmeneti időszakra tolerálják az export-import korlátozó és ösztönző piacvédelmet, de célul tűzik ki a durva protekcionista módszerek fokozatos leépítését és a piacvédelem finomabb módszereit helyezik előtérbe.

Az importnál az engedélyezés, a mennyiségi kvóták, az import-vámok és lefölözések leépítése a cél, a helyette alkalmazandó eszközök: a piacvédelmi és dömpingvámótlékok, a kiegyenlítő vámok (pl. az exporttámogatás kiegyenlítésére), az eredet-megjelölés, szabványok, minőségi bizonyítványok előírása, a szellemi tulajdon védelmének szabályozása stb.

Az exportnál a normatív exporttámogatások csökkentését célozták meg. A megengedhető eszközök az exportfinanszírozás, exportgarancia, exporthitel-biztosítás, a külkereskedelmi forgalmat növelő beruházások támogatása, a működőtőke importjának ösztönzése adókedvezményekkel és - bizonyos korlátok között - állami megrendelések biztosítása. Az árfolyam-politika is lehet a piacvédelem hatásos eszköze, a leértékelés az import szűkítését és az export ösztönzését szolgálja.

A külgazdasági stratégia megvalósításának szabályozási eszközei részben közösségi, részben tagállami hatáskörben kerülnek definiálásra.

*Az EU szintjén harmonizált tevékenységek:*

- **Ipari termékek Európai Unióba való behozatala:** közösségi jogszabályok alapján a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal ([www.mkeh.hu](http://www.mkeh.hu)) intézi az egész EU területére érvényes importengedélyek és megfigyelési dokumentumok kiadását az EU Bizottsággal együttműködve (kvótakiosztás). A jegyzet írásakor a Kínából érkező lábbelik és a textil termékek behozatalát érintik az EU előírások.

A Közösség a harmadik országokból származó textil- és ruházati termékek behozatalát öt eljárási rend szerint szabályozza:

- kettős ellenőrzési rendszer kvótákkal (mennyiségi korlátozás),
- kettős ellenőrzésű felügyelet,
- egyszeres felügyelet,
- autonóm korlátozás,
- passzív bér munka korlátozás.

Az eljárási rendekkel kapcsolatos engedélyezési feladatokat a MKEH hajtja végre a folyamatosan módosított 517/94/EK rendelet alapján.

- **Az Európai Unió védelmi intézkedései** háromféle módon érvényesülnek az MKEH-n keresztül megjelentetett tájékoztatók szerint:

- előzetes import felügyelet,
- kettős ellenőrzési rendszer, mennyiségi import korlátozás nélkül, felügyeleti okmánnyal,
- mennyiségi korlátozás.

Jelenleg a vas- és acélipari termékek importjára vannak érvényben védelmi intézkedések.

- **Mezőgazdasági termékek EU-n kívüli kereskedelme.** Az EU jogszabályai értelmében a kereskedelmi engedélyezés ezen a területen termékpályákhoz kötött. Az általános eljárási rend, vámkedvezményre jogosító importkvóták az MKEH közvetítésével érhetők el.

Jelenleg az alábbi termékpályákhoz kötődnek a kereskedelmi engedélyezési eljárások:

- Növényi eredetű termékek: gabonafélék, rizs, vetőmagok, élőnövények és vágott virágok, dohány, len-kender, gyümölcs és zöldség + banán, feldolgozott gyümölcs és zöldségtermékek, olajok és zsírok, bor, cukor-izocikor-inulin szirup, etilalkohol.
  - Állati eredetű termékek: tojás, ovalbumin-laktalbumin, tej- és tejtermékek, baromfihús, sertéshús, élőjuh és élőkecske, juhhús és kecskehús, marha- és borjúhús.
- **Kábítószer prekurzurok** vonatkozásában az EU szabályozás kiterjed: tevékenységi engedélyek, közösségen belüli szállítás, forgalomba hozatal, importengedélyezés, exportengedélyezés, közvetítői tevékenység

engedélyezése. Hazai ügyfélszolgálat: MKEH (1024. Budapest, Margit krt. 85.)

- **A kettős felhasználású termékek és technológiák külkereskedelmi forgalmának ellenőrzése.** A forgalmat EK rendelet szabályozza, ügyintézését az MKEH végzi (nemzetközi importigazolás, exportengedély iránti kérelem).
- **Vegyifegyver Tilalmi Egyezmény:** a vegyifegyverek kifejlesztésének, gyártásának, felhasználásának és használatának tilalmáról és megsemmisítéséről a hágai székhelyű Vegyifegyver Tilalmi Szervezettel az MKEH tartja a kapcsolatot és lát el ügyintézését.
- **Dömpingellenes és kiegyenlítő vámok alkalmazását** a 384/1996. számú EK rendelet definiálja, s a vámigazgatás érvényesíti. A dömpingellenes eljárást a konkrét termékhez tartozó közösségi iparág kezdeményezi a Bizottságnál. Az eljárás indításáról szóló határozatot közzéteszik a C sorozatú Hivatalos Lapban. Az eljárás vizsgálattal indul (DG Trade), ha helytálló a bejelentés ideiglenes, majd 30 nappal később végleges véghatározat, s az ehhez tartozó dömpingellenes vámkivetés történik. Az exportőr árváltoztatása (emelése) esetén a vám felfüggeszthető, a forgalom ellenőrzése mellett. Az eljárás minden szakasza a TARIC vámadatbázisban nyomon követhető (ld. a 6. fejezetben).

## ***2. Nem harmonizált szabályozási területek***

- **Az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok országhatárt, illetve vámhatárt átlépő kereskedelmét** a 110/2004. (IV. 28.) korm. rendelet szabályozza. A rendelet hatálya kiterjed az EU belső piaci forgalomra, a nem EU tagállamok közötti forgalomra, valamint a hazánkon keresztül transzitra. A rendelet értelmében a kivitel, behozatal, tranzit - nemzetközi szerződéssel összhangban – korlátozható, engedélyhez köthető, felfüggeszthető, megtiltható.

Az MKEH engedélyére van szükség a rendelet 2/a. sz. mellékletében felsorolt nem haditechnikai jellegű termékek nem EU tagállamba történő kiviteléhez, reexportjához:

- robbanóanyagok és pirotechnikai termékek,
- biztonsági védőeszközök,
- közbiztonságra különösen veszélyes eszközök,
- polgári célú fegyverek és alkatrészek, lőszer.



A rendelet 2/b. melléklete ugyanezen termékkörök nem EU tagországokból való behozatalát is engedélyhez kötötte, kiegészítve azokat a Magyar Köztársaság korábban képződött hitel- és szaldóköveteléseinek törlesztését szolgáló áruszállítások körével.

A rendelet 2/c. sz. mellékletében szereplő termékek forgalma minden viszonylatban engedélyhez kötött. Ezek a termékek:

- haditechnikai eszközök,
- biztonsági papír,
- természetvédelmi oltalom alá eső állat- és növényfajok, barlangi képződmények, veszélyes állatok.

A rendelet 3. sz. melléklete tartalmazza a külön (tevékenységi) engedéllyel forgalmazható (export, import, reexport, tranzit) termékek felsorolását:

- azon áruk, melyek forgalma nem EU tagországok vonatkozásában engedélyhez kötött (radioaktív anyagok, robbanóanyagok és pirotechnikai termékek, polgári célú lőfegyverek, lőszeres – utóbbiaknál a képviseleti-ügynöki tevékenység is – közbiztonságra különösen veszélyesnek minősített eszközök,
- azok az áruk, melyek forgalmazása bármely ország viszonylatában csak engedély birtokában végezhető (haditechnikai eszközök, biztonsági papír).

A tevékenységi engedély mellett a forgalmazásra konkrét engedélyeket is meg kell kérni.

A rendelet 6 § értelmében a MKEH engedélyére van szükség az olyan külkereskedelmi szerződéshez, amelynek teljesítéséhez magyar munkavállaló külföldi, illetve külföldi munkavállaló magyarországi munkavégzésére van szükség (amennyiben a határon átnyúló szolgáltatás-nyújtás az adott relációban korlátokba ütközik).

- **Haditechnika** (fegyverek, lőszeres, robbanó anyagok). A 16/2004. (II.6.) korm. rendelet az EU fegyverexportra vonatkozó Magatartási Kódexe szellemében készült, de nemzeti hatáskörben szabályozza az engedélyezési rendszert. Az engedélyezés kiterjed a tevékenység, tárgyalás, forgalmazás és a tranzit területeire. Fontos sajátosság, hogy ezen termékek belső piacon megvalósított transzferje is engedélyköteles és a belső határokon is vámellenőrzés alá tartozik.
- **Vállalkozási export-import.**
- **Egyéb nem harmonizált engedélyezés**
  - mezőgazdaság: védett élő és feldolgozott éti csiga

- textil termékek: kétoldalú nemzetközi textilkereskedelmi megállapodások hatálya alá eső termékek exportkvótái (jelenleg: Szerbia, Montenegró, Koreai NDK).

## 2.4 További hazai jogszabályok

### 1. A Magyar Nemzetközi Magánjogi Kódex

A nemzetközi magánjog azon jogszabályok gyűjteménye, melyek a külföldi elemet tartalmazó polgári jogi (vagyon- és azokkal összefüggő nem vagyon-), továbbá családi és munkaviszonyokat közvetett módon (kollíziós normaként) rendezik.

A kollíziós (jogütközési) szabályok arra adnak eligazítást, hogy melyik állam jogát kell irányadónak tekinteni jogvita esetén. Második lépcsőben azután az irányadónak tekintett ország jogának tárgyi szabályai adnak arra választ, hogy miként alakulnak az adott szituációt alapul véve a szerződés alanyainak jogai és kötelezettségei.

A nemzetközi magánjogi kódexek szerint a szerződő feleknek joguk van a szerződésükre irányadó jog szabad megválasztására, de ha ezzel nem éltek, úgy vita esetén az a bíróság fogja a saját állama magánjoga szerint az adott szerződésre irányadó jogot megállapítani, amelyhez a felperes benyújtotta keresetét.

A Magyar Nemzetközi Magánjogi Kódexet az 1979. évi 13. törvényerejű rendelet hívta életre.

A magyar nemzetközi magánjogi kódex részletes szabályokat ad mind a szerződések jogára általában, mind egyes tipikus szerződésfajtákra is (lex obligationis).

**Szerzői jogokat** annak az államnak a joga szerint kell elbírálni, amelynek területén a védelmet igénylik (pl.: szabadalmi oltalom megkérése által).

**Tulajdon** esetében a dolog fekvése helyén (ahol a jogi hatást kiváltó tény létrejöttének időpontjában volt/van), irányadó jogot kell alkalmazni a tulajdonjogra, és más dologi jogra, továbbá a zálogjogra és a birtokra.

**Szerződésekre** annak az államnak a kötelmi jogát kell alkalmazni - ha a felek nem éltek az előzetes jogválasztás lehetőségével -, amelyben a **szerződés megkötésének időpontjában:**

- adásvételi szerződésnél az eladónak,
- bérleti szerződésnél a bérbeadónak,
- szerzői jogok hasznosításánál a felhasználónak,
- iparjogvédelmi hasznosításnál a használatba adónak,
- letéti (raktározási) szerződésnél a letéteményesnek,
- megbízási szerződésnél a megbízottnak,
- bizományi szerződésnél a bizományosnak,
- kereskedelmi képviseleti szerződésnél a képviselőnek (ügynöknek),
- fuvarozási, szállítmányozási szerződésnél a szolgáltatónak,
- bank és hitelügyleteknél a szolgáltatást nyújtónak,
- biztosítási szerződésnél a biztosítónak,
- kölcsön és haszonkölcsön szerződésnél a kölcsönadónak,
- ajándékozási szerződésnél az ajándékozónak  
a lakóhelye, illetve székhelye, vagy telephelye van.

Vállalkozási szerződésre azon állam joga vonatkozik, amelynek területén a vállalkozási tevékenységet ki kell fejteni.

Tőzsdén, árverésen, vagy versenytárgyaláson kötött szerződésekre a koncentrált piac helye szerinti jogot kell alkalmazni.

**A szerződésen kívül okozott kárért** fennálló felelősségre a károkozó tevékenység, vagy mulasztás helyén és idején érvényes jog az irányadó, kivéve, ha a károsultnak a kár bekövetkezési helye szerinti jog kedvezőbb.

**Joghatóság** tekintetében: kizárólagos kikötés esetén az ügyben más rendes, vagy választott bíróság nem járhat el.

## ***2. Általános szerződési feltételek szabályai a Polgári Törvénykönyvben:***

A gazdálkodó szervezetek szerződéskötéseik során gyakran alkalmazzák az általuk kidolgozott általános szerződési feltételeket, mivel így a szerződéskötés leegyszerűsödik. Az általános szerződési feltételek szabályozása az 1998. március 1. után kötött szerződésekre nézve részleteiben megváltozott. A részletszabályokat korábban a Legfelsőbb Bíróság kollégiumi állásfoglalásai rendezték, ezek egy része most törvényi szintre került, és bővebben szabályozott. A következőkben a hatályos szabályozást mutatjuk be.

*a) Az általános szerződési feltételek(ÁSZF), mint a szerződés része:*

Az általános szerződési feltételek a hatályos jog szerint olyan feltételeket jelölnek, melyeket az egyik fél több szerződés megkötése céljából egyoldalúan előre meghatározott. Ezek azonban csak akkor válnak a szerződés részévé, ha azok tartalmát a másik félnek a szerződés megkötése előtt lehetősége volt megismerni és kifejezetten vagy ráutaló magatartással elfogadta.

Speciális szabály, hogy külön kell tájékoztatni a felet arról az általános szerződési feltételről, amely a szokásos szerződési gyakorlattól, a szerződésre vonatkozó rendelkezésektől lényegesen vagy valamely korábban a felek között alkalmazott kikötéstől eltér. Ilyen feltétel csak akkor válik a szerződés részévé, ha a másik fél azt kifejezetten elfogadja. Ha az általános szerződési feltétel és a szerződés más feltétele eltér egymástól, az utóbbi válik a szerződés részévé.

#### *b) Megtámadási lehetőség*

Az általános szerződési feltételeket akkor lehet megtámadni, ha a kikötés tisztességtelen, vagyis ha a jóhiszeműség megsértésével a felek szerződéses jogait és kötelezettségeit egyoldalúan és indokolatlanul az egyik fél hátrányára állapítja meg. Az egyoldalú és indokolatlan hátrány okozása akkor valósul meg, ha a feltétel a szerződésre irányadó lényeges rendelkezéstől jelentősen eltér, vagy összeegyeztethetetlen a szerződés tárgyával, illetve rendeltetésével.

E körben vizsgálni kell a szerződéskötéskor fennálló minden olyan körülményt, amely a szerződés megkötésére vezetett, az érintett feltételnek a szerződés más feltételeivel vagy más szerződésekkel való kapcsolatát. Ezek a rendelkezések nem alkalmazhatók a szolgáltatást és ellenszolgáltatást meghatározó szerződési kikötésre, ha annak szövegezése egyértelmű és mindkét fél számára érthető. Nem minősülhet tisztességtelennek a szerződési feltétel akkor sem, ha jogszabály állapítja meg, vagy jogszabály előírásának megfelelően határozzák meg.

A tisztességtelenség kérdésében az érintett gazdasági kamara kérésre véleményt nyilvánít. A tisztességtelen kikötés megtámadására egyrészt a sérelmet szenvedő fél jogosult, ha pedig a tisztességtelen kikötést gazdálkodó szervezet használja, a külön jogszabályban meghatározott szervnek (pl. ügyész, miniszter, jegyző, gazdasági és szakmai kamara, a fogyasztói érdekképviselői szervezet) is van megtámadási joga. Ha utóbbi esetben alapos a megtámadás, a bíróság a kikötés érvénytelenségét a kikötés alkalmazójával szerződő valamennyi félre kiterjedő hatállyal megállapítja. Ez

nem érinti azokat a szerződéseket, melyeket a megtámadásig már teljesítettek.

Új rendelkezés, hogy ha a bíróság a feltétel érvénytelenségét mindenre kiterjedő hatállyal megállapítja, feljogosíthatja az igény érvényesítőjét, hogy a kikötés érvénytelenségének megállapítását a jogsértő költségére országos napilapban vagy más szokásos módon nyilvánosságra hozza.

### *c) Fogyasztóvédelem*

A gazdálkodó szervezet és fogyasztó (a gazdasági vagy szakmai tevékenység körén kívül szerződést kötő személy) viszonyában szigorúbb, a fogyasztó érdekeit jobban védő szabályozást vezet be a törvény:

- A gazdálkodó szervezet és a fogyasztó közötti szerződés tisztességtelen kikötését a fogyasztó megtámadhatja akkor is, ha az nem minősül általános szerződési feltételnek.
- Ha a gazdálkodó szervezet és a fogyasztó között a szerződés tartalma a szerződési nyilatkozat értelmezésére vonatkozó szabályok alapján nem állapítható meg egyértelműen, a fogyasztó számára kedvezőbb értelmezést kell elfogadni.
- Külön jogszabály meghatározhatja azokat a feltételeket, melyek a fogyasztóval kötött szerződésben tisztességtelennek minősülnek, vagy amelyeket az ellenkező bizonyításáig annak kell tekinteni.
- A törvény lehetőséget ad rá, hogy egyes fogyasztói szerződések esetén, amennyiben a felek külföldi jog alkalmazását választották, ezzel szemben is a magyar jog legyen az irányadó. Ez olyan esetekben fordul elő például, amikor a fogyasztó lakóhelye Magyarországon van, és itt tették meg a szerződés megkötésére irányuló nyilatkozatot, vagy itt adta le a fogyasztó a megrendelését. Ezek a rendelkezések nem alkalmazhatók azonban minden fogyasztói szerződésre, pl. a fuvarozási és személyszállítási szerződésekre sem.

d) *Továbbra is bírósági kollégiumi állásfoglalás szabályozza* azt a kérdést, hogy mi történik abban az esetben, ha mindkét fél általános szerződési feltételeket használ a szerződés megkötésekor.

Ha az általános szerződési feltételekre történt utalással közölt ajánlatot a másik fél saját általános szerződési feltételeivel fogadja el, és az általános

feltételek egymással nem ellentétesek, mindkettő a szerződés részévé válik, ha a másik fél által a kifejezetten, vagy ráutaló magatartással való elfogadás megállapítható. Ha az általános feltételek akár részlegesen is eltérnek egymástól, s az eltérés nem lényeges feltételre vonatkozik, egyik feltétel rendelkezése sem kerülhet alkalmazásra, helyette a jogszabályok, vagy más rendelkezések diszpozitív (megengedő) szabályai érvényesülnek. Ha a kérdést jogszabály vagy más rendelkezés sem rendezi, e feltételeket a bíróság állapítja meg.

Ha pedig az egymásnak ellentmondó általános feltételek a szerződés lényeges feltételeire vonatkoznak a felek valamilyen formában történő megállapodásának hiányában, szerződés nem jön létre.

#### *e) Utólagos közlés*

A szerződéskötést követően (pl. a szállításnál, részszámlázásnál) közölt általános feltételek a Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint a szerződés módosítására, kiegészítésére vonatkozó ajánlatot jelentenek, s így csak kétségtelen elfogadás esetén válnak az eredeti szerződés módosításával a szerződés részévé.

### ***Példa az ASZF alkalmazására szállítási szerződések megkötésekor:***

#### **Érvényesség**

*1.1. Érvényes: 2006. június 1-jétől módosításig, illetve visszavonásig.*

*1.2. A VERTUMNUS Kft. esetről esetre, a megrendelővel megállapodva jelen szabályokat (azokat részben vagy egészben módosítva) a szállítási szerződésben módosíthatja. Az ilyen eltéréseket minden esetben írásban (a szállítási szerződés, illetve a visszaigazolás részeként) kell rögzíteni.*

*1.3. Adott szállítási szerződésre vonatkozóan az általános szállítási feltételeknek a szerződéskötéskor (visszaigazolásakor) érvényes változata érvényes.*

#### *Általános feltételek*

*2.1. A szállítási feltételek meghatározása az Incoterms 2000 alapján történik.*

*2.2. Nemzetközi forgalomban, azaz külföldi megrendelő, vagy külföldi szállító (pl. bizományosi szállítás külföldi szállítótól hazai megrendelő részére) esetén a Bécsi Vételi Egyezmény (UN Convention on International Sales of Goods, 1980. IV. 11.; Magyarországon kihirdetve: 1987. évi 20. tvr.), valamint az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseire vonatkozó elévülési időről szóló New Yorki Egyezmény (1974. VI. 14.), módosítva Bécsben (1980. IV. 11.; Magyarországon kihirdetve: 1989. évi 1. tvr.) meghatározásai és előírásai érvényesek. Nemzetközi forgalomként tekintendő az EU más tagállamaiból érkező, vagy oda irányuló termékszállítás is.*

2.3. Minden egyéb kérdésben a magyar jog meghatározásai és rendelkezései érvényesek.

2.4. Ha jelen szállítási feltételek valamely pontja, vagy annak egy része a jogszabályok változása miatt érvénytelenné válik, vagy azt jogerős bírói határozat megszünteti, a többi itt felsorolt szabály továbbra is érvényben marad.

#### *Szállítási szerződés*

3.1. Jelen szállítási feltételek alapján a VERTUMNUS Kft. szállítási szerződést köt a megrendelővel a Ptk. (1959. évi IV. tv.) 379–385. § alapján. Bizományosi szállításokra vonatkozó szerződések megkötése a Ptk. 507–513. § alapján (nemzetközi forgalomban a Bécsi Vételi Egyezmény és a New Yorki Egyezmény rendelkezéseinek figyelembe vételével) történik.

3.2. A szállítási szerződés lehet egy összefüggő, egységes szerkezetben megírt okirat, de rendszeren, figyelembe véve a kialakult piaci gyakorlatot is, a szerződés általában szóban, illetve levelezés (pl. elektronikus levelek, távmásolón küldött iratok stb.) alapján jönnek létre. A szállítási szerződésre vonatkozó minimális formai követelmény, hogy létrejöjjön egy szállítói visszaigazolás.

3.3. A VERTUMNUS Kft. egy nem kötelező érvényű szállítási és árajánlatot ad a megrendelőnek. A megrendelő szóban (személyesen vagy telefonon), vagy írásban megrendeli a termék szállítását. A VERTUMNUS Kft. a megrendelést egyoldalú és adott határidőn belül kötelező érvényű, visszavonhatatlan, a meghatározott termék szállítására vonatkozó megrendelői jognyilatkozatnak tekinti.

A megrendelő meghatározhatja, hogy a megrendelésben a szállítási szerződés megkötésére vonatkozó nyilatkozata meddig érvényes; ha ezt nem teszi, akkor a megrendelésre vonatkozó nyilatkozat kötelező érvénye 8 [nyolc] napon túl megszűnik. A megrendelési jognyilatkozat érvénye és a visszaigazolás megadása közötti időben a megrendelő a Ptk. 381. § alatt meghatározott feltételekkel és következményekkel állhat el a szállítási szerződéstől.

Ugyanakkor a VERTUMNUS Kft. kötelezettséget vállal, hogy a megrendelés átvételét (erre vonatkozó szóbeli közlés tudomásul vételét, illetve a megrendelés mint irat kézhezvételét) követően a lehető leggyorsabban, de legkésőbb 8 [nyolc] napon belül (a) a megrendelést valós indoklással (pl. áruhiány, vis major stb.) elutasítja vagy (b) elfogadja és visszaigazolja.

A visszaigazolás rendszeren írásban készül, ettől eltérni csak akkor lehet, ha a felek megegyeznek, hogy nem tartanak igényt a szállítási szerződés okiratban történő rögzítésére. A visszaigazolással megvalósul a mindkét félre kötelező érvényű szállítási szerződés. Az írásbeli visszaigazolás és a hozzá kapcsolódó, benne hivatkozott levelezés (ajánlat, ajánlatmódosítások, megrendelés stb.) együttesen a szállítási szerződést rögzítő magánokiratnak (illetve ilyen okirat készítésére vonatkozó egyértelmű és visszavonhatatlan szándék) tekintendők.

A megrendelőnek távmásolón küldött visszaigazolás eredeti és aláírt példánya, valamint a megrendelőnek elektronikus levélben (vagy annak mellékleteként) küldött visszaigazolás kinyomtatott és kézzel írt példány eredeti okiratnak, a megrendelőnél megjelenő távmásolat, nyomtatott stb. pedig az erről készült másolatnak tekinthető (elektronikus levél, illetve annak melléklete esetében aláírás és kézzel írt példány nélkül is). A megrendelő kifejezett kérésére a visszaigazolás egy eredeti példányát (vagy hiteles másolatát) a VERTUMNUS Kft. postán, futárral vagy személyesen eljuttatja a megrendelőnek.

3.4 A szállítási és árajánlat, valamint a megrendelés is rendszeren tartalmazza a termék pontos minőségi meghatározását (pl. hivatkozva egy már korábban átadott termékspecifikációra), ezért – ha a felek számára ez egyértelmű és elégséges – a visszaigazolásban elegendő a termék pontos megnevezése, illetve hivatkozás a korábban átadott specifikációra, közismert szabványra (pl. gyógyszerkönyvi meghatározásra) stb. Ez összhangban áll a Ptk. 380. §-ban foglaltakkal.

3.5. A visszaigazolásnak minimálisan tartalmaznia kell

- a termék minőségi meghatározását (nevét) és
- mennyiségét,
- a termék árát,
- a szállítási határidőt,
- a szállítási feltételeket az Incoterms 2000 szerint és
- a fizetési feltételeket.

3.6. A visszaigazolás rendszeren tartalmazza továbbá

- a teljesítés várható határidejét és
- a szállítás eszközét (fuvarszköz) és módját.

3.7. A VERTUMNUS Kft. köteles a termék várható szállítási határidejéről a megrendelőt tájékoztatni. Ezt megteheti a visszaigazolásban is; ha ez nem történt meg, akkor köteles a teljesítés idejéről a megrendelőt legalább 3 [három] nappal előbb szóban vagy írásban értesíteni, a Ptk. 382. §-nak megfelelően.

3.8. A VERTUMNUS Kft. fenntartja a jogot arra vonatkozóan, hogy késedelmes fizetés esetén a megrendelő terhére késedelmi kamatot számoljon fel és azt külön kiszámlázza. A késedelmi kamat számításának módja: ha a fizetési késedelem meghaladja a 8 [nyolc] naptári napot, akkor a késedelem első napjától a pénzügyi teljesítés napjáig naptári naponként 0,05 % kamatot számítunk fel a kinnlevőség bruttó összege alapján, függetlenül a kinnlevőség devizájától, a fizetési késedelem okától és a megrendelőt terhelő felróhatóságtól.

Göngyöleg

4.1. A termékek árai kereskedelmi áruk esetében rendszeren tartalmazzák a göngyöleg (zsák, paletta, rögzítő fólia, hordó stb.) árát; az ettől való eltérést a szállítási szerződésben (visszaigazolásban) rögzíteni kell.

4.2. Bizonyos termékek és bizonyos göngyölegek (pl. IBC: intermediate bulk container = folyadéktartály) esetében a termék ára nem tartalmazza a göngyöleg árát. Ebben az esetben a termék árán kívül a VERTUMNUS Kft. kiszámlázza a megrendelőnek a göngyöleg betétdíját is, a szállítási szerződésben meghatározva a göngyöleg visszaadásának határidejét. Amennyiben a megrendelő a göngyöleget a meghatározott határidőn belül visszaadja a VERTUMNUS Kft.-nek vagy meghatalmazottjának, s az visszafogadja azt, akkor a betétdíj számláját a VERTUMNUS Kft. törli, illetve a már esetleg kifizetett betétdíjat a megrendelőnek visszafizeti.

4.3. A VERTUMNUS Kft. csak olyan sértetlen állapotban lévő, hiánytalan és tiszta göngyöleget fogad vissza, amelyet korábban maga szállított ki a megrendelőhöz (a betétdíjas göngyöleget a VERTUMNUS Kft. egyedi azonosítókkal látja el kiszállításuk előtt).



4.4. A visszaadási határidő utáni göngyöleg-visszafogadásra a VERTUMNUS Kft. esetről estre visszavásárlási garanciát adhat, meghatározva a visszavásárlási határidőt és visszavásárlási árat. A visszavásárlás további feltételei megegyeznek a 4.3. alatt körülírt visszafogadási feltételekkel.

#### Reklamációk kezelése

5.1. A megrendelő köteles az átvett áru mennyiségét (bruttó súlyát és darabszámát) a teljesítéskor ellenőrizni és az esetleges hiányról feljegyzést készíteni (pl. széljegyzet a fuvarlevélen vagy a szállítólevélen) és azt az áruátadóval (pl. a fuvarozó gépkocsivezetőjével) mint tanúval aláírtni. (Itt a Ptk. nem enged meg későbbi határidőt, s az ellenőrzést az átvétel időpontjához és a fuvarozó vagy szállító jelenlétéhez köti.) Ugyanez vonatkozik a látható minőségi hibákra is. A mennyiségi és a látható minőségi hiányokról, hibákról a megrendelő köteles a VERTUMNUS Kft.-t a teljesítést (átvételt) követő 3 [három] napon belül értesíteni. Az ilyen észrevételt a VERTUMNUS Kft. reklamációként kezeli. A mennyiségi hiány és a látható minőségi hiba késedelmes észlelése, valamint az ezekkel összefüggő igény késedelmes bejelentése jogvesztéssel jár. Tranzitszállítás esetén a Ptk. 384. § alapján kell eljárni.

5.2. A megrendelő az esetleges rejtett minőségi hibákat köteles a teljesítést követő 30 [harminc] napon belül felderíteni, ezekről feljegyzést készíteni és a hiányosságról a VERTUMNUS Kft.-t a rejtett hiba észlelését követő 3 [három] napon belül értesíteni. Az ilyen észrevételt a VERTUMNUS Kft. reklamációként kezeli. {A Ptk. 383. § (3) bekezdése úgy rendelkezik, hogy „a megrendelő a mennyiségi ellenőrzés még el nem végzett részét, valamint a minőségi vizsgálatot köteles haladéktalanul, de legkésőbb az átvételtől számított nyolc nap alatt megkezdeni és azt a megvizsgáláshoz szükséges idő alatt folyamatosan elvégezni.”}

Álláspontunk szerint a harminc napos határidő elegendő a termékek megvizsgálásához. Ugyanitt a (4) bekezdés szerint „a megrendelő az észlelt minőségi hibát annak felfedezése után a szállítóval haladéktalanul közölni és egyben szavatossági igényét megjelölni köteles”. A jogalkotó itt nem tesz különbséget a reklamációkezelésre, termékfelelősségre és szavatosságra vonatkozóan.}

5.3. Az 5.1. és 5.2. alatt meghatározott határidőkön túli mennyiségi és minőségi kifogásokat a VERTUMNUS Kft. nem kezeli reklamációként és a megadott határidőkön belül nem közölt hiányosságokért, valamint azok következményeiért felelősséget nem vállal.

#### Termékfelelősség

5.4. A VERTUMNUS Kft. a korábban szállított, nem megfelelő minőségű termékek által esetleg előidézett következményes károkért a reklamáció adta lehetőségeken túlmenően, a teljesítést követő 1 [egy] éven belül felelősséget vállal az alábbi mértékben:

- a VERTUMNUS Kft. által előállított termékekért korlátlan felelősséget,
- a részben a VERTUMNUS Kft. által előállított termékekért a saját hozzájárulás mértékében,
- a harmadik személy (VERTUMNUS Kft. szállítója vagy alvállalkozója) által előállított termék, illetve az ilyen által nyújtott szolgáltatás esetében ezen harmadik személy felelősségvállalásának mértékéig.

5.5. Az ilyen károkra és kártérítési igényekre vonatkozóan a bizonyítási kötelezettség a megrendelőt terheli.

5.6. A VERTUMNUS Kft. kötelezettséget vállal a beszállítói és alvállalkozói lánc nyomonkövethetőségére vonatkozóan, a termékfelelősség biztosíthatósága végett.

#### *Jótállás*

5.7. Bizonyos termékekre (jellemzően szolgáltatások, gépek, berendezések stb. esetében) a VERTUMNUS Kft. jótállást vállal, ebben az esetben a megrendelőnek a teljesítéskor átadja a jótállási nyilatkozatot. Ennek tartalmáról a megrendelőt korábban értesíti (pl. egy nyilatkozat-mintapéldány előzetes átadásával) és a szállítási és árajánlatban kötelezettséget vállal a nyilatkozat teljesítéskori átadására. A jótállásra vonatkozóan a jogszabályban meghatározottakhoz képest a VERTUMNUS Kft. magára nézve szigorúbb, illetve a megrendelő számára kedvezőbb feltételeket is vállalhat.

#### *Tájékoztatás*

6.1. Jelen szállítási feltételeket a VERTUMNUS Kft. minden érdeklődő számára elérhetővé teszi:

- az interneten a VERTUMNUS Kft. honlapján megjelenteti,
- kérésre az érdeklődőnek elküldi, illetve átadja és
- kérésre szóbeli tájékoztatást ad tartalmáról.

6.2. A VERTUMNUS Kft. nem vállal kötelezettséget és felelősséget annak ellenőrzésére vonatkozóan, hogy minden lehetséges érdekelt fél ismeri-e jelen szállítási feltételek pontos tartalmát; viszont kötelezi magát arra, hogy megkeresésre az érdekelteket erről haladéktalanul tájékoztatja.

6.3. A VERTUMNUS Kft. kötelezi magát arra, hogy megrendelőinek, azok kérésére, az általános szállítási feltételek egy-egy példányát megküldi.

*Baross Rezső*  
üzgyvezető igazgató

VERTUMNUS Kft.  
2518 Leányvár, Várdomb u. 28.

*Forrás:* <http://www.vertumnus.info/GDC5.1.doc>

### ***3. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló törvény***

A Versenytörvény (1996. évi LVII. törvény) megalkotását elsősorban Magyarországnak az Európai Unióhoz való csatlakozása tette szükségessé. A törvény szabályozása megfelel a jogharmonizáció követelményeinek, sőt a törvény nemcsak az Unió versenyjoggal kapcsolatos jogszabályait olvasztja magába, hanem az EU versenyjogi gyakorlatában kialakult alapelveket is kodi-fikálja.

A versenyjog hagyományosan két fő területre oszlik: 1) A versenytársak egymással szembeni tisztességtelen magatartásával szembeni küzdelem, amelyhez a későbbiekben a fogyasztók védelme kapcsolódott, 2) A versenykorlátozások kiküszöbölése, amely a következő három területre bomlott: a) kartelljog (versenykorlátozó megállapodások tilalma), b) gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, c) vállalkozások összefonódása.

Az alapfogalmaknál kell szólni a kartellek két típusáról: 1. horizontális kartell, amely a versenytársak között jöhet létre, 2. vertikális kartell, amely a piaci rendszer különböző szintjein elhelyezkedő szereplők között létesül (pl. termelő-kereskedő).

A törvény hatálya jogi személyeknek, jogi személyiség nélküli gazdasági társaságoknak vala-mint természetes személyeknek a Magyar Köztársaság területén tanúsított piaci magatartására, valamint a magyar vállalkozás külföldön tanúsított piaci magatartására terjed ki, ha annak hatása a Magyar Köztársaság területén érvényesülhet.

*a) A tisztességtelen verseny tilalma.* Tilos gazdasági tevékenységet tisztességtelenül folytatni, mondja a törvény főszabálya, majd pedig példálózóan ismertet néhány lehetséges törvénysértő magatartást: a versenytárs jó hírnevének megsértése; üzleti titok tisztességtelen megszerzése, felhasználása; hamis árumegjelölés; a versenyeztetés tisztaságának megsértése.

Fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalma. A törvény itt is példálózva sorol lehetséges törvénysértő magatartásokat, mint pl. az áru lényeges tulajdonsága tekintetében valótlan tény állítása, különösen előnyös vásárlás hamis látszatának keltése.

A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma. A törvény szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A törvény általános kartelltilalmat vezet be: mind a horizontális, mind pedig a vertikális kartelleket tiltja.

A törvény a kartelltilalmi szabályok mellett a tilalom alóli mentességeket is szabályozza. A törvény az általános kartelltilalom alól kiveszi az ún. bagatell kartelleket, azaz azt az esetet, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg. Nem függetlenek a vállalkozások, ha olyan vállalkozásokról van szó, amelyeknél egy vállalkozás vagy több vállalkozás

közösen irányítást szerez további egy, vagy több vállalkozás egésze vagy része felett. A mentesség nem vonatkozik azokra a megállapodásokra, amelyek a vételi vagy eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, illetőleg a piac versenytársak általi felosztására irányulnak.

Szintén tilalom alá esik az olyan, mentességet élvező megállapodás, amely más hasonló megállapodásokkal együtt a verseny kizárásához, korlátozásához, illetőleg torzításához vezet.

A törvény ezen ki-vül egyedi és csoportmentességek megadásának lehetőségéről szól. Egyedi mentességet a Gazdasági Versenyhivataltól lehet kérni, aki a törvényben meghatározott feltételek fennállása esetén határozatával mentesíti a megállapodást a tilalom alól. A csoportmentesség kérdésében a Kormány rendelkezik döntési jogosultsággal, amennyiben a törvényben megfogalmazott feltételek megléte esetén rendeletével bizonyos ágazatokban mentességet adhat a versenytörvény által egyébként tiltott megállapodások tekintetében. Nem vonatkozik a versenykorlátozás tilalma alóli csoportos mentesség azokra a megállapodásokra, amelyek más hasonló megállapodásokkal együtt a verseny kizárásához, korlátozásához, illetőleg torzításához vezet.

*b) A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma.* A törvény meghatározza a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés fogalmát. Eszerint gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására. Gazdasági erőfölényben lehet több vállalkozás is közösen.

A törvény az Európai Unió jogát követve nem magának a gazdasági erőfölénynek a létét tiltja, hanem az azzal való visszaélést.

E magatartások fontosabb esetei:

- üzleti kapcsolatokban tisztességtelen vételi vagy eladási árakat kikötni, hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni,
- indokolatlanul elzárkózni az ügylet jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától,
- a versenytársaknak az érintett piacról való kizorítására vagy piacra lépésük akadályozására alkalmas, nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló, túlzottan alacsony árakat alkalmazni.

c) *A vállalkozások összefonódásának ellenőrzése.* A törvény szerint vállalkozások összefonódása jön létre, ha:

- két, vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás összeolvad, vagy egyik a másikba beolvad, vagy a vállalkozás része a vállalkozástól független másik vállalkozás részévé válik;
- egy vállalkozás, vagy több vállalkozás közösen közvetlen, vagy közvetett irányítást szerez további egy, vagy több tőle független vállalkozás egésze, vagy része felett;
- több egymástól független vállalkozás közösen hoz létre általuk irányított olyan vállalkozást, amelyben korábban végzett azonos, vagy egymást kiegészítő tevékenységüket egyesítik, feltéve, hogy ez nem minősül a gazdasági versenyt korlátozó (kartell) megállapodásnak.

A vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenyhivatal engedélye szükséges, ha az érintett vállalkozások előző üzleti évben elért együttes nettó árbevétele a tízmilliárd forintot meghaladja, és a vállalkozásrész, a beolvadó, az irányítás alá kerülő, összeolvadás esetén az abban közvetlen résztvevő legalább két vállalkozás - a vállalkozáshoz kapcsolódó közvetett résztvevőkével együttes - előző évi nettó árbevétele ötszázmillió forint felett van.

Úgyszintén, ha a vállalkozásrésznek, a beolvadó, az irányítás alá kerülő vállalkozásnak, illetve az összeolvadás ötszázmillió forint alatti nettó árbevétellel rendelkező közvetlen résztvevőinek az előbbiek szerint számított nettó árbevételével együtt a befogadó-, az irányítást megszerző-, illetve az összeolvadásban résztvevő ötszázmillió forint feletti előző évi nettó árbevétellel rendelkező vállalkozás és az ahhoz kapcsolódó közvetett résztvevők az összefonódást megelőző két éven belül összesen ötszázmillió forintot meghaladó előző évi nettó árbevétellel rendelkező vállalkozással összefonódást valósítottak meg.

Ezzel elkerüli a törvény, hogy a természetes növekedéshez tartozó apró felvásárlások feleslegesen ellenőrzés alá kerüljenek. Amennyiben az összefonódást eredményező szerződéshez a Gazdasági Versenyhivatal nem járul hozzá, úgy a szerződés nem tekinthető létrejöttnek.

### 3. fejezet

#### *A külkereskedelmi ügylet résztvevői*

A termelőtől a termék a nemzetközi értékesítési szervezet közvetítésével jut el a külföldi vevőhöz. Külpiaci értékesítési szervezeten az értékesítésben (illetve beszerzésben) közreműködő mindazon vállalatokat, vállalkozásokat értjük, amelyek közvetítésével a termék első külföldi vevőjét megtalálja.

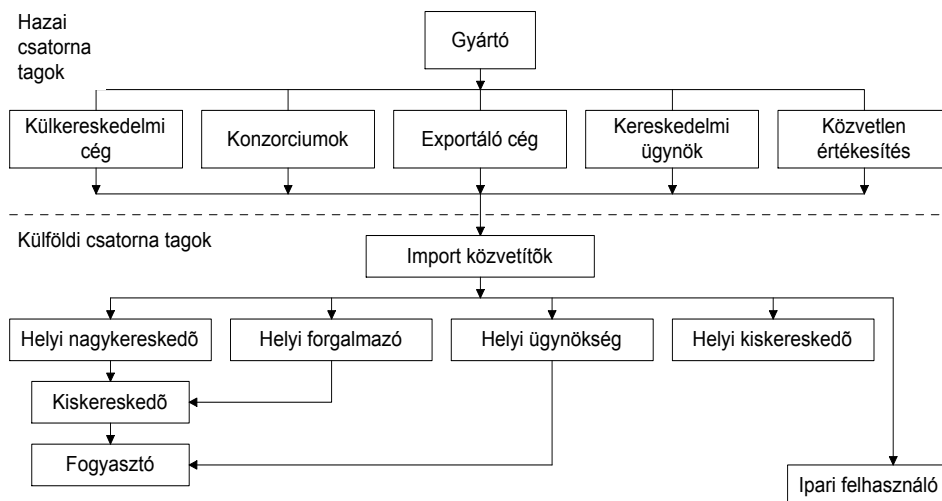
A nemzetközi kereskedelmet folytató vállalkozásoknak egy folyamatosan alakuló, változó üzleti környezetben kell közvetítő funkciójukat gyakorolni. *Ezen tendenciák, változások néhány ismert eleme:*

- globalizáció:
  - a gazdasági folyamatok és azok következményei világméretűek,
  - a helyi sajátosságok, ha nem is szűnnek meg, de bizonyos szükségleteknél, árucsoportoknál háttérbe szorulnak,
  - a világ gazdaságának, így a kereskedelemnek az irányítása egyre kevesebb kézben összpontosul (koncentráció),
  - kialakulnak olyan igények, amelyek eddig nem léteztek és megteremtődik azon termékek piaca amelyeket csak a globalizáció révén lehet kielégíteni,
- termelés növekedése, földrajzi diverzifikációja,
- külső, távolabbi piacok ellátása is lehetővé válik a korszerű logisztika, telekommunikáció által (elektronikus kereskedelem),
- nagyobb termelési volumen – méretgazdaságosság,
- disztribúciós láncok (elosztás mellett a beszerzést is magukban foglalják) megerősödése, térnyerése még a termelőkkel szemben is.

*A disztribúció funkciója* a termék eljuttatása a termelés helyéről a felhasználás helyére. A disztribúciós feladatok ellátásában közreműködők alkotják a disztribúciós rendszert. Ennek szereplői:

- a termelők,
- a viszonteladók (külkereskedelmi vállalatok, nagykereskedők, kiskereskedők, kereskedőházak),
- a végső felhasználók,

- azok a közreműködők, akik egy vagy több feladatra specializálódva, az előbbiek megbízásából részt vesznek az áru értékesítésében (ügynökök, bizományosok),
- egyéb szereplők (pénzügyintézetek, fuvarozók, szállítmányozók, biztosítók, stb.).



3.1. sz. ábra:  
*Alternatív nemzetközi marketing csatornák*

### 3.1 Kereskedőtípusok

A termék értékesítési útját kijelölő kereskedők különféle funkciókkal és minőségben, az értékesítés kockázatainak és pénzügyi terheinek eltérő mértékű vállalásával, a disztribúció más-más szintjén, a termelő vagy a fogyasztó megbízásából, illetve tőlük lényegében függetlenül vesznek részt az értékesítési folyamatban.

A nemzetközi kereskedelembe bekapcsolódó cégeket - mint a külkereskedelmi ügylet résztvevőit – csoportosíthatjuk.

- Jogi szempontból (természetes, illetve jogi személy, gazdasági társaságok, intézmények, nemzeti és nemzetközi jellegűek stb.),
- Ügylettípus szerint (export, import, tranzit kereskedő),
- Forgalmazott áruféleségek szerint (nyersanyagok, élelmiszerek, trópusi áruk, élvezeti cikkek stb.),

- A működés földrajzi területe szerint (egy-egy régiót, országsoportot, annak piacát, fogyasztói, felhasználói szükségleteit jól ismerő cég szakosodási gyakorlata),
- Funkcióellátásuk szerint (tevékenységüket kinek a számlájára és kockázatára végzik).

A külkereskedelmi ügylet lehetséges szereplőinek rendszerezését ezen utóbbi szempont szerint végezzük el.

### **1. Viszonteladók**

Az e csoportba tartozó kereskedők árut vásárolnak és adnak tovább minden lényeges átdolgozás nélkül a **saját nevükben, saját számlájukra és kockázatukra**. Tevékenységük során a megvásárolt árunak – újra eladásáig – tulajdonosává válnak.

A vétel és az eladás különbözete az árrés (haszonkulcs), amely a saját költségek és a nyereség fedezetét képezi. Viselik az értékesítéssel járó kockázatokat, mindenekelőtt az áru-, ár- és hitelkockázatot. A kereskedelmi tevékenységet finanszírozzák, így a termelőt mentesítik attól, hogy pénzeszközeit hosszabb ideig lekösse.

A *külkereskedelmi cégek* gyakran árura vagy relációra specializálódnak. Bár export és import tevékenységet egyaránt folytatnak, tevékenységüknél a behozatal vagy a kivitel rendszerint túlsúlyba kerül.

Ezek a kereskedők főbb piacaikon gyakran nagykereskedelmi és esetleg kiskereskedelmi hálózatot is kialakítanak, saját képviseléssel, irodával, utazókkal rendelkeznek. Exportcélú beszerzéseiknél általában előnyben részesítik a semleges jelölt árukat (naturális kivitel), utabban a saját kereskedelmi márka alkalmazását, a gyártó adatainak feltüntetése nélkül.

A különböző relációkból beszerzett árukat rendszerint a hazai nagy- és kiskereskedelemnek értékesítik, de ha maguk is rendelkeznek belföldi hálózattal, termékeiket közvetlenül is értékesítik.

A külkereskedők a reexportban, tranzitban is tevékenykednek, amikor a reexportőr, tranzitőr jó piac és vevőismerettel, kapcsolatokkal rendelkezven közvetít két fél között.



A *shipper, trucker* olyan saját nevében dolgozó kereskedő aki saját fuvarszközével fuvarozza a saját számlájára, költségére és kockázatára megvásárolt árut. Piacain esetenként kiépített értékesítési és/vagy beszerzési szervezettel, raktárakkal rendelkezik.

A *nagykereskedelem* egyrészt a közvetítő szerepét tölti be a termelés és a fogyasztónak közvetlenül értékesítő kiskereskedelem között, másrészt a termelés termelési eszközökkel való ellátását biztosítja. Nemzetközi kereskedelmi tevékenysége mind jelentősebbé válik, főként az importban, de egyes esetekben regionális hálózatuk révén az exportban is.

A közvetlen külkereskedelmi tevékenység a közvetlen kapcsolatból eredő egyéb előnyök mellett azért is hasznos lehet, mert a disztribúciós láncból egy szereplő – a külkereskedő – kimarad, s annak költségei és haszonkulcsa az üzleti partnerek között – a funkció ellátása mellett – felosztható.

A nagykereskedelem funkciói:

- a piaci igényeknek megfelelő áruk nagytételű beszerzése a termelőktől vagy importból,
- raktározás, készletezés és hitelezés,
- a termelői kínálat igényeknek megfelelő alakítása,
- az áru eljuttatása a termelőtől a kiskereskedőig,
- kétirányú információtovábbítás.

A nagykereskedők specializálódhatnak az áruk bizonyos csoportjaira, vagy általános kereskedői tevékenységet folytatnak. Vállalkozhatnak szinte valamennyi kereskedői funkció ellátására, vagy szorítkozhatnak csak meghatározott tevékenységek végzésére.

Sajátos nagykereskedelmi típus a *jobber*, mely mind import, mind hazai áruval kereskedik.

A *kereskedőházak* nagy tőkeerejű vállalkozások, amelyek exporttal és importtal egyaránt, valamint az áruk széles körével foglalkoznak, és a kereskedelmi tevékenység mellett gyakran a termelés finanszírozásában is részt vállalnak (pl.: japán keiretsu).

A *kiskereskedelem* a fogyasztóknak való közvetlen eladással elsősorban a lakosság áruellátását biztosítja. Funkciói:

- a fogyasztók igényeinek megfelelő áruválaszték és tétel nagyság kialakítása,

- a folyamatos ellátás biztosítására készletezés,
- az értékesítés elősegítése (pl. reklámokkal, akciókkal, szolgáltatásokkal, hitelekkel, stb.)

A kiskereskedelem vagy üzlethálózat révén, vagy bolti kereteken kívül (csomagküldés...) bonyolódik le. A kiskereskedelmi üzletek maguk is sokfélék lehetnek: széles áruválasztékú üzletek vagy szaküzletek, kisebb boltok vagy nagyobb áruházak, szupermarketek, stb.

Nagy- és kiskereskedelmi funkciók szervezetileg elkülönülten, de egy kereskedelmi vállalaton belül is megjelenhetnek.

*A regionális, vagy globális disztribúciós láncok kialakulását elősegítő tényezők:*

- a közlekedési infrastruktúra fejlődése: állomások, pályaudvarok, kikötők, repterek korszerűsítése; nagy mennyiség fogadás, standard folyamatok, járművek korszerűsége, funkciógazdagsága,
- a kereskedelem liberalizációja: nem csupán európai tendencia – WTO-GATT,
- regionális gazdasági blokkok kialakulása: nincsenek nemzeti korlátok, a munkamegosztás érvényesülhet,
- az igények standardizálódása,
- az egységes (globális-, régiócentrikus) marketing stratégiák létrejötte,
- fejlett kommunikáció,
- az informatika fejlődése (nagy mennyiség mellett egyéni igények),
- nemzetközi jelentőségű gazdasági-piaci központok,
- nemzetközi jelentőségű gazdasági régiók.

A **mai tendenciák** azt a törekvést jelzik, hogy az értékesítési út egyes kereskedőtípusok kikerülésével lerövidüljön. Ez viszont azzal jár együtt, hogy a kikapcsolt kereskedők funkcióját az értékesítési csatorna megmaradt tagjainak kell átvenniük.

a) Beszállítói láncok: a költségcsökkentés leglátványosabb módszere:

- a raktározási idő minimalizálása
- kizárólagosan megrendelésre termelés: raktározás kiküszöbölése
- egyes melléktevékenységet kihelyeznek a vállalatból – *outsourcing*
  - a beszállítók kulcsfigurái lesznek a költségmegtakarításnak

- supply chain management kialakítása: beszállítói lánc megszervezése.

b) Európai ellátási láncok:

- a kialakulás oka:
  - egyre rövidebb életciklusúak a termékek; szoros együttműködés kell a termelő vállalatok között,
  - szűkül a termékskála; globalizálódnak az igények, ami intenzív marketingstratégia eredménye,
  - koncentráls alapvető képességre; egy adott terméktulajdonságot hangsúlyoznak,
  - outsourcing (kihelyezés), lean production (szűkített termelés):
    - cél, hogy a legfontosabb tevékenységre koncentráldjon a termelés,
    - hátrány a munkaerő átcsoportosítása,
    - fontos, hogy a vállalat különlegességét nem szabad kihelyezni (know-how),
    - a rutin munkát kell kihelyezni,
  - igények szabványosodása,
  - termékek internacionalizálódása,
- a beszerzési tevékenység és a piaci siker/értékesítés összefüggése:
  - a fő termék kiszolgáltatót a beszállítói láncsal szemben,
  - de ha nem sikeres a termék, akkor nincs kereslet a beszállítók terméke iránt sem,
  - közös marketing stratégia: a lánc legalacsonyabb minőségű beszállítója határozza meg a fő terméket; bár önálló elszámolási egységek, mégis egy termék értékesítésétől függ a lánc sikere.
  - a beszállítói lánc kialakításának szempontjai:
  - a vevői igények kielégítése; meghatározzák, hogy melyik beszállítóra van szükség,
  - a beszállító kiválasztásának szempontjai:
    - minőség – van-e a termelőnek minőségi biztosítása a termelési folyamatra; a logisztikai láncban az alrendszerek munkája egymástól függ,
    - mennyiség,
    - határidő tartása,
    - megbízhatóság,
    - rugalmasság,
    - ár – a végtermékkel együtt alakítják ki az árat,

- egyéb (pl. magyar beszállító vagy környezetvédelem).
  - szerződéskötés a beszállítóval:
    - a beszállító mennyire eleme egy láncnak,
    - milyen szankciók (maximum kétszer hibázhat egy beszállító).
- beszerzési stratégiák:
  - központi beszerzés: egy lánc minden tagja egy beszállítótól vásárol,
  - decentralizált: mindenki maga választ,
  - vegyes: csak a lényeges, kényes termékeknél decentralizáltan folyik.
  - centralizált beszerzés
    - nagyobb mennyiségben vásárol → kedvezmény,
    - a beszerzési ismeretek kamatoztatása,
    - adminisztratív költség csökkentése,
    - fuvar költség csökkentése.
  - decentralizált
    - sajátos termelési igények érvényesítése,
    - közvetlen a kapcsolat a beszállító és a felhasználó között.
  - kombinált
    - egy része központi, a többi a részlegeké,
- a termelés mélységének meghatározása
  - make or buy: az adott termelési fázisban jobban járunk-e, ha megvásároljuk, vagy ha termeljük az árut;
  - ha csak vásárol – outsourcing
- a beszállítók száma
  - párhuzamosság: egy azonos termékre minimum 2-3 beszállító kell, nehogy egy beszállító megbénítsa az egész folyamatot,
  - a beszállítókat versenyeztetni kell; ha monopolhelyzetben van a beszállító, akkor alacsony a színvonal, az árak viszont magasak,
- érdekközösség a beszállítók és a megrendelő között,
- virtuális vállalat: egy meghatározott termelési célra szerződéssel létrehozunk egy vállalatot, de nincs egyetlen saját telephelye sem;

minden fázis külön telephelyen; adott időre hozzák csak létre egy adott feladatra,

- Just In Time:
  - akkor van ott az árú, amikor szükség van rá,
  - nem egyenlő a gyorsasággal, nem mindig alkalmazható,
  - a JIT termékeknél a legfontosabb, hogy időben érkezzen meg az alkatrész,
  - készletek csökkentése, kiküszöbölése.

## **2. Saját nevükben, más számlájára tevékenykedő közvetítő kereskedők**

A közvetítő kereskedők tevékenységüket megbízásból, a megbízó számlájára és kockázatára fejtik ki. E típuson belül további megkülönböztetést lehet tenni aszerint, hogy a közvetítő jogosult-e a maga nevében a megbízó javára szerződést kötni vagy nem.

A *bizományos* a megbízó javára, számlájára és kockázatára, de a maga nevében áruk és szolgáltatások eladásával/vételével foglalkozik (bizományosi) díj ellenében.

A bizományosi díjat az eladott/megvett árú értékének százalékában szokás rögzíteni, a díj meghatározására és a bizományos ösztönzésének növelésére háromféle módszer alakult ki:

- lineáris jutalékú bizomány: a szerződéses érték százalékában,
- differenciált jutalékú bizomány: a növekvő eladási volumennel és szerződéses értékkel együtt sávosan nő a százalékban kifejezett jutalék,
- nyereségérdekeltséggel kombinált bizomány: megbízó által meghatározott minimális limitár feletti értékesítésnél a keletkezett többlet árbevételre előre rögzített százalékos arányban osztozik a termelő és a kereskedő.

A megbízó és a közte létesülő kapcsolat tartalmát, tevékenysége terjedelmét a bizományi szerződés határozza meg. A bizományos harmadik személlyel szemben önálló kereskedőként lép fel, a saját nevében köt üzletet, ugyanakkor a kereskedelmi tevékenységet a megbízó finanszírozza, és ő vállalja a kockázatokat is.

A bizományosnak a „jó kereskedő gondosságával” kell eljárnia, de eredményfelelősség, illetve hitelben történő eladásnál az un.: delkredere (nemfizetési) kockázat nem terheli. Utóbbi kockázatot külön díj ( delkredere jutalék) fejében átvállalhatja.

### ***3 A más nevében, más számlájára dolgozó kereskedők***

Az *ügynöki* tevékenység megbízás alapján, a megbízó érdekében, nevében, számlájára és kockázatára, jutalék ellenében kifejtett tevékenységet jelent. Az ügynök az eladó és a vevő között közvetít, egyikük, esetleg mindkettőjük megbízásából.

Feladata a piac felkutatása, a szerződő felek összehozása, az ügyletkötés előkészítése. A szerződés megkötése az ügynök közreműködésével ugyan, de a megbízó nevében, számlájára és kockázatára történik, tehát közvetlenül az eladó és a vevő között zajlik.

Az ügynöki megbízások fajtái sokfélék, két fő típusuk:

- üzletközvetítő ügynök – az áru értékesítésében eseti, ad hoc jelleggel működik közre (pl. tozsdei alkuszok);
- képviselő – a megbízó érdekében, meghatározott területen, meghatározott árucikk eladásának közvetítésével tartós megbízás alapján foglalkozik.

A közvetítők piaci ismeretük, hírnevük, stb. révén fontos szerepet játszhatnak megbízóik céljainak elérésében. Mindazonáltal nem szabad elfelejteni, hogy a közvetítő a megbízótól független kereskedő, aki mások képviselőjeként is foglalkozik, így egy megbízó által korlátlanul nem befolyásolható. Ebből kifolyólag érdemes a közvetítő céget gondosan megválasztani.

## **3.2 A termelő/fogyasztó saját értékesítési szervezete**

A viszonteladók a termelők és a fogyasztók által csak közvetve befolyásolhatók. A közvetítők lényegében már a termelők, vagy a fogyasztók értékesítési szervezetét alkotják, azonban tőlük független, önálló közreműködőként, szerződéses kapcsolat keretében.

Az áru áramlásának megszervezésében a termelő és a fogyasztó között nemcsak a közéjük ékelődő idegen kereskedők vesznek részt, hanem a termelő/fogyasztó maga is, saját tulajdonú értékesítési szervezetével: kereskedelmi részlegek, irodák, szerviz- és vevőszolgálat, stb.

A funkcionális felosztásból adódóan a direkt kereskedelemmel foglalkozó termelői/ fogyasztói szervezeteket a saját nevükben, saját számlára dolgozó kereskedők csoportjába soroljuk.

Az önálló termelői kereskedelem mellett mind gyakrabban találkozunk olyan termelők és kereskedők, érdekképviseltek által alapított kereskedelmi vállalkozásokkal, melyek a tagok egyes, vagy teljes kereskedelmi funkcióit átvállalva lehetővé teszik alapítóiknak, hogy árúikkal exportpiacra bejussanak, vagy közös beszerzés révén - növelt alkuerejük okán – csökkentsék importbeszerzési költségeiket.

Leggyakrabban alkalmazott formák: az exportegyesülés (ha egymásnak nem konkurensei), exportkartell (azonos, vagy egymást helyettesítő termékeket gyártók részvételével), vagy a beszerzési társulás.

### 3.3 Ügyletszervezés a nemzetközi kereskedelemben

**1. A termékek nemzetközi értékesítésének alapvetően kétfajta útja van:** az indirekt (közvetett) és a direkt (közvetlen) értékesítés.

3.1 táblázat

*Az önálló és a közvetett értékesítésszervezés összehasonlítása (export)*

AZ EGYBEVETÉS SZEMPONTJAI	ÖNÁLLÓ EXPORT-TEVÉKENYSÉG	KÖZVETETT EXPORT-TEVÉKENYSÉG
<b>INFORMÁCIÓÁRAMLÁS</b>		
- GYORS	IGEN*	NEM
- PONTOS	IGEN*	NEM FELTÉTLEN
<b>TŐKEIGÉNY</b>	MAGAS	ALACSONY*
<b>KOCKÁZATVÁLLALÁS</b>	JELNETŐS	NINCS*
<b>ÉRTÉKESÍTÉSI NYERÉSE</b>	A TERMELŐ*	AZ EXPORTŐRÉ
<b>TÁVOLI KIS PIACOK MEGDOLGOZÁSA</b>	NEM LEHETSÉGES	LEHETSÉGES*
<b>SAJÁT ÉRTÉKESÍTÉSI SZERVEZET</b>	SZÜKSÉGES	NEM SZÜKSÉGES*
<b>TERMELŐI IMAGE KIALAKÍTÁSA</b>	BIZTOSÍTOTT*	NEM BIZTOSÍTOTT

\* a termelő vállalat számára pozitív elemek

*Indirekt értékesítés* esetén az áru viszonteladók közreműködésével jut el a termelőktől a végső fogyasztókig. A viszonteladók tevékenysége a termék eladhatósága szempontjából kedvező, ugyanakkor a termék ára a bekapcsolódó kereskedők árásával növekszik.

*Direkt értékesítéskor* a termelő és a felhasználó közötti kapcsolat közvetlen. (Közvetítő kereskedők bekapcsolása lényegesen nem változtatja meg a helyzetet.) A kikapcsolt kereskedők funkcióit főképp a termelőnek kell

ellátnia, erre alkalmas értékesítési szervezetet kell létrehoznia, finanszíroznia. Ezzel szemben áll viszont a megtakarítható kereskedői árres.

A nemzetközi kereskedelem jelen tendenciái szerint az értékesítési utak lerövidülnek: a direkt értékesítés fokozódik, a kereskedő vállalatok koncentrálnak.

A közvetlen és közvetett értékesítés közötti választást befolyásoló főbb tényezők:

- az áru természete (termelőeszköz vagy fogyasztási cikk, bonyolultság, márkanév...);
- a termelővállalat teljesítőképessége (méret, pénzügyi helyzet, hírnév...);
- a választható kereskedők teljesítőképessége, piaci pozíciója (szakértelem, típus...);
- a szükséges piaci és nemzetközi kereskedelmi szakismeretek megszerzethetősége,
- állami szabályozás (előírások, korlátozások...).

## ***2. A külpiaci kapcsolatok megszervezése jelenti:***

- munka vállalaton belüli megszervezését,
- a hazai vállalatközi kapcsolatok megszervezését,
- a hazai hatósági, nem hatósági szervezetekkel való kapcsolatok megszervezését,
- a külpiaci szervezetet.

*a) A külpiaci kapcsolatok hazai megszervezéséhez célszerű figyelembe venni a kereskedők funkcionális csoportosítását, ugyanis egy-egy konkrét együttműködésben a megállapodástól függően fog a külkereskedő eljárni.*

Legfontosabb kérdésnek tekinthető, hogy a megbízás során a kereskedő partnerünk kinek a nevében és kinek a számlájára tevékenykedik? Ilyen szempontból a kereskedők három csoportját különböztetjük meg, ahogyan ezt a fejezet korábbi részében már tárgyaltuk:

- Saját nevükben, saját számlára dolgozó kereskedők: megvásárolják a termelőtől az árut és azt saját kockázatukra értékesítik, költségeik és hasznuk fedezetét a vételi és eladási ár különbözete adja.



- Saját nevükben, más számlájára tevékenykedő kereskedők: a bizományosok: A bizományos közvetítő kereskedő, aki bizományi szerződés alapján a megbízó által meghatározott limitár figyelembevételével, bizományi díj ellenében teljesíti a megbízást. A bizományosnak a „jó kereskedő gondosságával” kell eljárnia, de eredményfelelősség nem terheli.
- Más nevében, más számlájára dolgozó kereskedők: tevékenységük és megbízásuk a potenciális piacok és üzleti partnerek felkutatására és a felek összehozására korlátozódik. Ha ügyletet is kötnek, akkor azt mindig a megbízó nevében és számlájára teszik. Jellegzetes képviselőik: az ügynök és képviselő, alkusz (bróker).

A kiválasztott és ellátott kereskedelmi funkcióval azért érdemes tisztában lenni, mert az egyes kereskedőtípusoknak eltérő kockázatvállalási kötelezettségük és eltérő finanszírozási igényük van, s a három kategória – a tudatlanság okán – a gyakorlatban keveredik.

Pl.: a kereskedő a termelőtől hitelben viszi el az árut, azt bizományosi díj mellett, de kvázi sajátjaként, saját hasznára értékesíti, s a megbízónak csak a bizományosi díjjal csökkentett limitáron elszámolt értékesítési árbevételt utalja át.

Az alapvető döntés: akarjuk-e a belföldi, esetleg a külpiazi kapcsolatrendszer is önállóan megszervezni? Ehhez vizsgálni kell:

- van-e megfelelő szakembergárdánk,
- megéri-e a teljes apparátus kiépítése,
- új áruforgalmi, lebonyolítási és funkcionális (vám, szállítmányozás, számvitel, stb.) részlegek teljes saját szervezetének kialakítási költsége,
- az új külkereskedelmi szervezet integrálása a vállalati szervezetbe, (belkereskedelmi szervezettel integrált külkereskedelmi szervezet, félig integrált forma, önálló külkereskedelmi szervezet).

Csak viszonylag jelentős fogalom esetén érdemes a teljes saját apparátus kiépítése, célszerűbb több lépcsőben kialakítani a külpiazi értékesítési szervezetet, ami megfelelő tanulási időt és mechanizmust is biztosít, így például:

- a vállalat alanyi jogon kereskedik, az üzleti döntéseket ő hozza, de a funkció gyakorlását, lebonyolítását más szervezetre bízta,
- bizonyos részfunkciókat átvesz, s folyamatosan kialakítja teljes saját rendszerét, vagy

- bizonyos funkciókat (pl. marketingkutató, üzletkötés) maga végez, de a lebonyolítást, funkcionális munkákat (pl. szállítmányozás) más vállalkozásra bízta tartósan, akik ezt szolgáltatási díj ellenében végzik.

*b) A nemzetközi kereskedők belföldi szerződéses kapcsolatai*

Amint az az előző felsorolásból is kitűnik a termelőnek, belföldi kis-, vagy nagykereskedőnek nem minden esetben érdemes közvetlen nemzetközi értékesítésbe/beszerezésbe fognia.

A nemzetközi kereskedelem is egy szakma, melyhez mélyebb célpiaci-és szakismeretekre, aktuális szabályozási feltételek tisztázására, a kulturális hasonlóságok és különbségek tudatosítására van szükség. Ezt belátva vannak olyan vállalkozások, melyek nemzetközi üzleti tevékenységgel közvetlenül nem foglalkoznak, hanem azt belföldi szerződéses kapcsolat keretében szolgáltatóra bizzák.

Annak figyelembevételével, hogy a nemzetközi kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos költségeket és kockázatokat melyik fél viseli, a szerződéses kapcsolatoknak a következő három csoportját különböztetjük meg:

- az ún. saját számlás kapcsolat, amelynél a kereskedő viseli a költségeket és a kockázatokat. Ide tartoznak a szállítási, mezőgazdasági termeltetési és termékértékesítési, vállalkozási és az adásvételi szerződések,
- a megbízási típusú (bizományi, ügynöki) szerződések, amelyeknél a megbízó (tehát a termelő, felhasználó, vagy továbbértékesítő) a költség- és kockázatviselő,
- a társasági szerződések (pl: kooperációs társaság), amelyek alapján a felek a költségeket és a kockázatokat is közösen viselik.

Mind a nemzetközi kereskedő, mind a belföldi megbízó saját marketing stratégiájának figyelembe vételével alakíthatja ezen kapcsolatokat, s a mérlegelésnél a cég reálönállóságát, azaz technikai, pénzügyi és humán képességeit érdemes szem előtt tartani.

*c) A belföldi értékesítési szervezet kialakítása* során erőteljes a törekvés a saját szervezet kialakítására, addig a külföldi szervezet kialakítása lassabban halad. A kisebb forgalmat lebonyolító vállalatok esetében a hagyományos formák (ügynök, képviselő) választása célszerű. Az ügynökök megbízása lehet eseti, vagy állandó, tartós szerződéses kapcsolat.

A megfelelő ügynök kiválasztása nagy körültekintést igényel, sajnos a jobb ügynökök a jó minőségű piacon könnyen eladható áruk menedzselését vállalják, s közepes árúknak csak közepes ügynökök maradnak.

A nagyobb forgalmat realizáló vállalatok vállalati kiküldötteket, vállalati irodákat, műszaki szerviz- és vevőszolgálatot létesíthetnek, melyek munkája az ügynökökéhez hasonló: információgyűjtés, nyilvántartás, feldolgozás, piackutatás, üzletszervezés, vevőszolgálati munka.

Természetesen a külföldi érdekeltség létesítésére az adott piacon alkalmazott cégjogi formák szerinti vegyesvállalat, vagy teljes tulajdonú vállalat alapítható.

A külpiaci gazdaságdiplomáciai tevékenységet a GKM irányításával működő külgazdasági attasék végzik, míg a magyar vállalkozások külpiaci munkáját külföldön a ITD Hungary keretében létrehozott kereskedelmi szolgálatok segítik.

Elérhetőségi adataik a Külügyminisztérium és az ITDH honlapjain elérhetők.

### 3.4 Egyéb szereplők

A *fuvarozók* saját eszközeikkel megbízásból arra vállalkoznak, hogy az árukat továbbítsák. Ezért felelősséget vállalnak. A fuvarozási szerződés keretében kiállított fuvarokmány fontos szerephez jut a külkereskedelmi ügyletben is: a teljesítésre kötelezett fél a fuvarokmány átadásával igazolhatja a teljesítést, partnere ezért cserébe hajlandó az ellenérték kifizetésére. A fuvarozók specializálódnak (közúti, vízi, vasúti, légi), tevékenységüket nemzetközi egyezményekkel egységesített feltételek mellett végzik.

A *szállítmányozó* a fuvarozás megszervezője. Az ügyleti partnerek megbízásából megtervezi a fuvarozási útvonalat, megkötí a fuvarozási szerződést, gondoskodik az áru feladásáról, átrakásáról, fogadásáról, biztosításáról, beszerzi a szükséges okmányokat. Tevékenységéért díjat szed, bekapcsolása mégsem drágítja az ügyletet: fuvardíjkedvezményeket szerezhet, bonyolult szervezési feladatokat hatékonyan old meg.

A *bankok* szerepe igen szerteágazó a külkereskedelmi ügyletekben: átváltás, számlavezetés, átutalás, követelések beszedése, biztosítása, finanszírozása, „bizalmi kéz” szerep az akkreditívnél (a külkereskedelemre jellemző fizetési

megoldás), ezáltal a fizetési kockázatok csökkentése, céginformációk nyújtása, stb.

A *biztosítók* a kockázatok átvállalásában, megosztásában játszanak szerepet. A külkereskedelmi ügylet résztvevői és szereplői számára az exportból származó követelések (exporthitel-biztosítás, árfolyam-biztosítás), az áru és a fuvarszköz biztosítása (szállítmánybiztosítás), valamint a felelősségbiztosítások (termékfelelősség, fuvarozók, szállítmányozók felelősségbiztosítása) bírnak főképp jelentőséggel.

A nemzetközi kereskedelemben még számos rendszeresen, vagy alkalmanként igénybe vehető szervezettel találkozhatunk, mint például: marketingkutatók és tanácsadók, dealerek, céginformáció szolgáltatók, hatóságok, választott bíróságok, nemzetközi szervezetek, stb.

### ***Az elektronikus kereskedelemről***

*A 2000/31/EK irányelv alapulvételével az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről Hazánkban a 2001. évi CVIII. törvény rendelkezik.*

*Az elektronikus kereskedelem (e-kereskedelem) áruk, illetőleg szolgáltatások távollevők közötti, elektronikus úton történő üzletszerű kereskedelme, melynek igénybe vétele egyedileg kezdeményezhető. Az elektronikus úton történő szolgáltatásnyújtás (kereskedelem) elektronikus adatfeldolgozást, -tárolást, illetőleg –továbbítást végző vezetékes, rádiótechnikai, optikai vagy más elektromágneses eszközök alkalmazását jelenti — a gyakorlatban ez az Interneten és a wapon történő kereskedés.*

*A törvény hatálya:*

*A Magyar Köztársaság területéről nyújtott, valamint a Magyar Köztársaság területére irányuló természetes és jogi személyek, illetőleg jogi személyiséggel nem rendelkező szervezetek e-kereskedelmi jogviszonyaira kell alkalmazni a törvényt. A törvény hatálya nem terjed ki a bírósági, illetve egyéb hatósági eljárások keretében nyújtott információs társadalommal összefüggő szolgáltatásokra, tekintettel arra, hogy az ezekre irányadó szabályokat a bíróság és az egyéb hatóságok informatikai felkészültségét is figyelembe vevő külön jogszabályban indokolt megállapítani.*

*A Magyar Köztársaság területéről nyújtják a szolgáltatást, ha azt a szolgáltató a Magyar Köztársaság területén lévő székhelyén végzett tényleges tevékenységével összefüggésben nyújtja (származási ország elve). Ez azt jelenti, hogy a tényleges e-kereskedelmi szolgáltatást (tartalomszolgáltatás) nyújtó által esetleg igénybe vett technikai berendezések (szerverek) fizikai elhelyezkedésének (belföldön vagy külföldön) nincs jelentősége. A Magyar Köztársaság területére irányul a szolgáltatás, ha a használt nyelv, pénznem és egyéb körülmények alapján valószínűsíthető, hogy azt magyarországi igénybe vevők számára kívánják elérhetővé tenni. Fontos, hogy a törvény kimondja az előzetes engedélyezés elvének*

kizárását, ami azt jelenti, hogy az alaptevékenység folytatásához szükséges engedélyeken túlmenően további engedélyt nem kell beszerezni az e-kereskedelmi szolgáltatás nyújtásához. Adatszolgáltatási kötelezettség:

Az e-kereskedelemben résztvevő felek gyakran kizárólag elektronikus úton érintkeznek egymással, emiatt fogyasztóvédelmi szempontból különösen nagy a jelentősége annak, hogy valós képet kapjon az igénybe vevő a szolgáltatást nyújtóról. A törvény részletesen felsorolja a legfontosabb adatokat (pl.: név, székhely, adószám, elérhetőségek, esetleges engedélyek száma, a szolgáltatás ellenértékének mértéke, valamint annak tartalma stb.), melyeket a szolgáltatónak közvetlenül és folyamatosan, elektronikus úton könnyen hozzáférhető módon magyar nyelven közzé kell tennie (pl.: honlapon erre irányuló hiperhivatkozás elhelyezésével).

Az e-kereskedelmi viszonyokban számtalan üzleti titoknak minősülő adat továbbítására kerül sor, azonban nincs lehetőség a hagyományos azonosítási, hitelesítési módszerek alkalmazására. Ezért kiemelt jelentősége van az adatbiztonságnak, a szolgáltató köteles általános tájokoztatást adni az alkalmazott információs rendszerek biztonsági fokáról, a felhasználó számára kockázatot jelentő tényezőkről, és az általa megteendő óvintézkedésekről.

Az elektronikus úton kötött szerződések:

Az elektronikus úton létrejött szerződésekkel kapcsolatos szabályozást a törvény hatálybalépését megelőzően egyrészt a Polgári törvénykönyv, a távollevők között kötött szerződésekről szóló 17/1999. (II. 5.) Korm. rendelet, valamint az elektronikus aláírásról szóló 2001. évi XXXV. törvény előírásai biztosították.

Az elektronikus úton kötött szerződések fogalma ezekhez képest annyiban jelent újdonságot, hogy az kifejezetten az elektronikus — helyesebben digitális — adatátvitel alkalmazásával, igény szerinti lehívással lebonyolított jogügyleteket jelöli (igény szerinti lehívás esetén a szolgáltató folyamatosan nyújtja a szolgáltatást, és kizárólag a fogyasztó döntésén múlik, hogy mikor veszi azt igénybe, pl.: fájl letöltése az Internetről, mozijegyrendelés wapon keresztül).

Ennek megfelelően fogalmaz meg a törvény eltéréseket a hagyományos szerződésekre vonatkozó szabályokhoz képest. Így például a szolgáltató köteles az általános szerződési feltételeket olyan módon hozzáférhetővé tenni, hogy azt még az ajánlat elküldését megelőzően az igénybe vevő előhívhassa és tárolhassa. Ezen túlmenően a szerződés elektronikus úton történő megkötéséhez szükséges technikai lépésekről, a megkötendő szerződés minősítéséről (írásbeli vagy sem), a szerződés megkötésének valamint magának a szerződésnek a nyelvéről is tájékoztatni kell a fogyasztót.

Hatékony, hozzáférhető technikai eszközök alkalmazásával a szolgáltatónak lehetővé kell tennie, hogy az adatbeviteli hibákat az igénybe vevő még az ajánlat elektronikus úton történő elküldése előtt kijavíthassa. Ilyen eszköz hiányában az elküldött adatok nem minősülnek ajánlatnak.

Az ajánlat megérkezést a szolgáltatónak vissza kell igazolnia. Ennek elmaradása esetén az elküldéstől számított 48. óra elteltével megszűnik az igénybe vevő ajánlati kötöttsége. A hagyományos szerződésekkel egyezően a jognyilatkozatok hatályosságához szükséges az is, hogy az a másik félhez megérkezzen, ami az elektronikus környezetben a hozzáférhetővé

válással következik be. Arról, hogy mikor tekinthető hozzáférhetőnek a nyilatkozat, a törvény nem szól. Kizárólag valós idejű (online) szerződéskötés esetén ezt jelentheti a honlapon kitöltött űrlap elküldésének szolgáltató általi automatikus, azonnali visszaigazolása, de elképzelhető olyan megoldás is, hogy a szolgáltatást nyújtó e-mailben küldi el a visszaigazolást. Az utóbbi esetben az igazolásnak a megrendelő által igénybe vett levelező-szerverre történő megérkezése lesz a releváns időpont.

Az előbbieken ismertetett szigorú feltételeket nem kell alkalmazni, ha a szerződéskötés kizárólag e-mail vagy azzal egyenértékű kommunikációs eszközzel közölt címzett nyilatkozatok útján valósul meg. Ennek a szabálynak az a magyarázata, hogy az e-kereskedelem sajátossága az igény szerinti lehívás alkalmazása, aminek az e-mail nem felel meg. E tekintetben az e-mail a levélhez, faxhoz, illetőleg a telefonhoz hasonlóan viselkedik, ezért a már említett kormányrendelet vonatkozik rá.

*A szolgáltató felelősségéről:*

A törvény alapvetően az internetes tárhely, illetve az e-mailezés vonatkozásában taglalja a szolgáltató felelősségét. A szolgáltató azért felelős, ha a „közvetítői tevékenységét” meghaladó műveleteket végez. Ez azt jelenti, hogy mindaddig, amíg kizárólag az igénybe vevőtől származó elektronikus (digitális) adatoknak az igénybe vevő rendelkezésének megfelelő változatlan formában történő továbbítását és ehhez szükséges átmeneti tárolását (pl.: e-mail); hozzáférhetővé tételét; tárolását végzi, nem felel az adatok tartalmáért illetőleg azok jogsértő jellegéért, kivéve, ha erről tudomással rendelkezik. Akinek szerzői vagy szerzői joggal szomszédos jogi igényét (pl.: előadóművész) sérti a szolgáltatás tárgyát képező adat, követelheti annak eltávolítását, amit a szolgáltató az értesüléstől számított 12 órán belül köteles megtenni. Erről a tényről a szolgáltató az igénybe vevőt 3 munkanapon belül értesíteni köteles.

*Forrás: <http://www.hidasi.hu>*



## **4. fejezet**

### ***Szokások és szokványok***

A nemzetközi kereskedelem gyakorlatában számos olyan szokás honosodott meg, amelyek az üzleti partnerek egymás közötti kapcsolatában megkönnyítik a szerződések megkötését és az ügyletek realizálását.

A *kereskedelmi szokás* általános, mindenütt elfogadott és alkalmazott gyakorlatot jelent, de ismerünk regionális, vagy egy-egy áru kereskedelmére vonatkozó szokásokat is. Ezek ismerete azért fontos, mert a szokások a nemzetközi üzleti szerződések részévé válhatnak úgy, hogy hivatkoznak rájuk, de akár még hivatkozás nélkül is (pl.: a kereskedelmi szokásoknak megfelelő kifejezés használata).

Ugyanis a szokás érvényesülhet:

- Automatikusan, a jogszabályok akár diszpozitív (iránymutató), akár kogens (alkalmazásra köteles) rendelkezéseivel szemben is (pl.: svéd, olasz és az osztrák jog szerint).
- Automatikusan és korlátozottan, azaz a törvénynek csak a diszpozitív rendelkezéseivel szemben, vagy a joghézagok kitöltésére.
- Kikötés esetén, ami lehet kifejezett, hallgatólagos, vélelmezett, vagy meghatározott feltételektől függő.

A kereskedelmi szokások egységes értelmezésére való törekvés, ami egyúttal az ügyletkötések meggyorsítását is elősegíti, valamint az egyes országok kereskedelmi jogszabályainak elérő volta vezetett oda, hogy a nemzetközi kereskedelem szereplőinek szervezetei, valamint a külkereskedelemben érdekelt egyéb szervezetek és intézmények a szokások precíz megfogalmazását, írásba foglalását, egyben közzétételét elvégezték.

Ajánlásaikban javasolják a kereskedőknek, hogy alkalmazzák ügyletkötéseik során ezeket a pontosan megfogalmazott szokásokat: azaz szokványokat.

A *szokvány* tehát nem más, mint a nemzetközi szervezetek, intézmények, vagy akár jelentősebb vállalatok által megfogalmazott, közzétett, használatra javasolt szokás. Ilyen szervezet például a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara – ICC, Szállítványozók Nemzetközi Szövetsége – FIATA, de bankok, biztosítók, kikötők is.



A szokvány magánjogi szerződések részévé csak kifejezett kikötés esetén válik, s a felek akaratának hatálya megelőzi a szokványét, azaz azok tartalma a szerződésben módosítható.

## 4.1 A helyi szokványok

Az egyes szervezetek által a saját tevékenységükre kidolgozott szabályokat, feltételeket tekintjük helyi szokványoknak. Jelentőségük az adott szervezet nemzetközi jelentőségével arányos és lényegében működésükkel, üzleti feltételeikkel, esetenként az általuk forgalmazott árúkkal kapcsolatosak.

### 1. Tőzsdei szokványok

A tőzsdék működését, a lehetséges, de állandónak tekinthető üzleti feltételeket és az árutőzsdéken forgalmazott árúk minőségét szokványok szabályozzák. Ezek lehetnek:

a) *Tőzsdei általános szokványok*, melyek az adott tőzsde működésének egészét szabályozzák (pl.: tőzsdetagság feltételei, tőzsdei időszakok, ügyletkötés rendje, árjegyző bizottság tevékenysége), így az ott kötött ügyletek mindegyikére vonatkoznak.

b) *A tőzsdei különleges szokványok* tulajdonképpen minőségi szokványok, mivel a tőzsdén forgalmazott árúk átlagos (standard) minőségét írják körül, precízen meghatározott minőségi ismérvekkel.(pl.: meghatározott búzafajta fajsúlya, nedvességtartalma, kiörlési százaléka, csírázóképesége).

Mivel a tőzsdén nem csak átlagos minőségű árú forgalmazható a különleges szokványok az áruszállításnál megengedett minőségi eltéréseket is szabályozzák.

A különböző, de azonos áruféleségeket forgalmazó tőzsdék minőségi szokványai is általában eltérőek, ezért egymással nem helyettesíthetők

Azért is érdemes tudni ezekről a feltételekről, mert a jelentősebb tőzsdék különleges szokványait a tőzsdén kívüli kereskedelemben is alkalmazzák, továbbá a nemzetközi árak követésénél jó tudni, hogy az adott tőzsdei termék árához milyen minőség tartozik? (pl.:a londoni nyersolajtőzsdén a magasabb energiatartalmú un. brent olajat jegyzik)

c) *Tőzsdei kontraktusok* a tőzsdén köthető ügyletek állandó feltételeit (pl.: áruféle, szállítási határidő, fuvarparitás és teljesítési hely, fizetési mód)

különböző variációkban tartalmazó szerződésminták, amelyeket sorszámoznak és nyomtatásban a tőzsdézők rendelkezésére bocsátanak.

A kontraktusok ismeretében az ügyletkötéskor elegendő a kontraktus számára hivatkozni, amikor az un. kötjegyet kitöltik. Így a kötjegy csak a változó feltételeket tartalmazza (mennység, ár, szerződő partnerek, ügyletkötés időpontja stb.), az egyéb feltételek a hivatkozott kontraktus révén válnak a szerződés részévé

## **2. *A kereskedőházak szokványai***

A tradíciókkal rendelkező kereskedőházak, külkereskedő cégek, de akár jelentős termelő-értékesítő társaságok is kialakult bevált – éppen ezért alkalmazni kívánt – üzleti szokásaikat gyakran írásban rögzítik és szokvány jelleggel alkalmazzák.

Ezek a szokványok tehát lényegében a nemzetközi kereskedelemben jártas és jelentős alkuerővel bíró társaságok vételi és eladási feltételeit (pl.: fuvarparitás és teljesítési hely, fizetési mód, szállítási határidő, stb.) tartalmazzák.

A kereskedőházi szokványok megismertetése a potenciális üzleti partnerekkel azok megküldése révén, a társaság honlapjára kihelyezve és/vagy a szerződéses blanketta hátoldalán (többnyire apró betűs) nyomtatásban történik.

Ezek a szokványok is értelemszerűen a szerződés részévé csak akkor válnak, ha azokat a szerződő partner elismeri, alkalmazását nem kifogásolja, s a szerződésben utalnak az általános szállítási feltételekre. A szokványoktól való eltérés az alku témája lehet, s a felek azoktól eltérő tartalmú kondíciókban is megegyezhetnek.

## **3. *Kikötői szokványok***

A nemzetközi kereskedelem lebonyolításában fontos szerepet betöltő kikötők tevékenysége során is eltérő szokások és szokványok alakultak ki, illetve kerültek alkalmazásra, mivel az azok egységesítésére irányuló törekvések mindeddig eredménytelenek voltak.

A kikötői szokványok – értelemszerűen az egyes kikötők működését és üzleti feltételeit szabályozzák (pl.: árúk fogadása, tárolása, be- és kirakása, okmányok, felszámítandó és fizetendő díjak).

Miután a kikötők sok tekintetben mintegy hatóságként funkcionálnak, szokványaik tudomásul vételét és alkalmazását kötelezőnek tekintik. Ennek tudható be, hogy a kikötői szokványok hatálya az ICC által kidolgozott szokványokét is megelőzi, ezért az utóbbiaknál gyakran található utalás arra, hogy azok alkalmazása az igénybe vett kikötő szokásaitól és szokványaitól függ.

#### ***4. Fuvarozók szokványai***

A nemzetközi áru fuvarozás ágaira számos olyan nemzetközi egyezményt kötöttek, melyek az abban részes fuvarozók, illetve az abban részes államok fuvarozói tevékenységét és üzleti feltételeit szinte teljes egészében kötelező érvénnyel szabályozzák (pl.: vasúti áru fuvarozásnál).

Vannak olyan fuvarozási ágak is (pl.: közúti áru fuvarozás), amelynél az ilyen jellegű nemzetközi egyezmények csak egyes szerződési feltételekre (pl.: TIR carnet-val továbbított árúkra) vonatkoznak, de például a magas monopolizáltsági fokú vonalhajózásnál a hajózási konferenciák szabályait, feltételeit a tagok alkalmazni kötelesek.

Egyes fuvarozói ágakban a fuvarozási feltételek egy részét szokványok szabályozzák, melyek az igénybe vett fuvarozó mindenkor pozíciójától függően érvényesülnek, de sohasem előzhetik meg a nemzetközi szerződésekben előírt, illetve nemzetközi határozmányokban foglalt feltételek hatályát.

#### ***5. Biztosítási szokványok***

A biztosítási szokványok a biztosítási intézmények üzleti feltételei, melyekben a biztosítási fedezetbe vehető kockázatok jellegét és körét, a fizetendő biztosítási díjat, az önrészesedés mértékét, stb. szabályozzák.

A világ legjelentősebb, biztosítójának a Lloyd's-nak a feltételeihez való, a konkurenciaharc és a viszontbiztosítás miatti kényszerű igazodás, különösen a nemzetközi szállítmánybiztosítás terén, a szokványok egységesítésének az irányába hat. Ezért a biztosítási szerződés megkötésében érdekelteknek a biztosítók versenyeztetése terén szűk a mozgásterük.

#### ***6. Bankszokványok***

A bankok fontos szerepet töltenek be a nemzetközi kereskedelmi ügyletek előkészítésénél (pl.: bankinformáció) és lebonyolításánál, hisz az árú ellenértékének kiegyenlítése tipikusan bankok bekapcsolásával valósul meg.

Az egyes bankok az üzleti feltételeiket rögzítő szokványok, üzletszabályzatok alkalmazásához általában ragaszkodnak, így üzleti partnereik inkább csak a bekapcsolt bankok közötti választás révén tudják a kívánt feltételek alkalmazását elérni (értelemszerűen csak akkor, ha számukra választási lehetőség adódik).

A bankszokványok – a kikötői szokványokhoz hasonlóan – hatályukban megelőzik a nemzetközi szervezetek szokványait.

## **4.2 Nemzetközi szervezetek szokványai**

### ***4.2.1 Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek - INCOTERMS***

A nemzetközi kereskedelemben az üzletkötések során ismétlődő, állandó mozzanatokat tartalmazó kereskedelmi szokvány.

Az Incoterms nemzetközi szokvány, a Nemzetközi Kereskedelmi és Iparkamara (ICC) teszi közzé. A költség és kockázatviselés eladó és vevő közötti megosztását szabályozza. Maga az Incoterms kifejezés mozaikszó, az International Commercial Terms rövidítéséből származik.

A szokvány a kereskedelemben rendszeresen ismétlődő üzletkötések tartalmi, formai elemeinek és feltételeinek írásba foglalása, amelyek a gyakorlatban alakultak ki. Segítségével pontosan meghatározhatjuk a vevő és eladó kötelezettségeit az áruszállítással kapcsolatban, így igen leegyszerűsíti a szerződéskötést. Nem jogszabály, alkalmazása nem kötelező, de ha a szerződő felek hivatkoznak rá, úgy magukra nézne kötelezőnek ismerik el a tartalmát.

Az Incoterms alapján azt a földrajzi pontot (várost), ahol a szállítással kapcsolatos költségek átszállnak az eladóról a vevőre fuvarparitásnak nevezzük. A teljesítés helye az a földrajzi hely, ahol a kárveszély száll át. Az Incoterms szokványt az ICC több ízben módosította. A legutolsó változat az Incoterms 2000 (ICC 560), de a legjelentősebb talán az Incoterms 1990. Ez volt az első olyan Incoterms, amely az eladó kötelezettségeinek növekvő sorrendjében tartalmazza a klauzulákat, figyelembe véve a korszerű fuvarozási megoldásokat is.

A módosítások ellenére az adott évek klauzulái továbbra is érvényben maradtak. Egy adott szerződés megkötésekor pontosan meg kell határozni, hogy melyik évi INCOTERMS-t alkalmazzák.

*Az INCOTERMS klauzulái meghatározzák:*

- az áru leszállításával kapcsolatos költségek viselésének megoszlását eladó és vevő között, azaz a fuvarparitást,
- a kárveszély átszállásának helyét, azaz a teljesítés helyét,
- a szerződés teljesítésével összefüggő egyéb tevékenységek ellátási kötelezettségének megoszlását: az eladó és a vevő felelősségét, kötelezettségét, jogait, valamint
- az un. conformity clause-t, amelyre mindegyik klauzula kitér, s azt írja elő, hogy az eladó az árut a szerződésben meghatározott (konform) módon köteles leszállítani és ezt a tényt megfelelő okmányokkal igazolni, a vevő pedig az áru átvételére és a szerződésben foglaltak szerinti kifizetésére kötelezett.

Egypontos klauzulák (E, F, D csoport): a költség és a kockázat ugyanazon a földrajzi ponton száll át. Kétpontos klauzulák (C csoport): a költség és a kockázat eltérő földrajzi ponton száll át.

Multimodális klauzulák: minden fuvarozási módnál alkalmazható.

Az INCOTERMS-szel szabályozott kérdéseket az egyes klauzulák az eladó és a vevő kötelezettségeit egymással párhuzamba állítva 10-10 egységes tematikájú pontban definiálják.

*Az eladó kötelezettségei:*

- az áru rendelkezésre bocsátása a szerződés szerint,
- engedélyek, felhatalmazások, vámformaságok intézése,
- fuvarozási és biztosítási szerződés megkötése,
- az áru átadása, szállítás,
- kockázat átszállása,
- költségmegosztás,
- értesítésadás a vevő részére,
- átadást igazoló okmányok kitöltése, vagy elektronikus közlése,
- ellenőrzés, csomagolás, jelölés,
- egyéb kötelezettségek.

*A vevő kötelezettségei:*

- az ár megfizetése,

- engedélyek, felhatalmazások és formaságok,
- fuvarozási szerződés megkötése,
- átvétel,
- kockázatvállalás,
- költségmegosztás,
- értesítésadás az eladó részére,
- az átadás igazolása, szállítási okmány, vagy egyenértékű elektronikus közlés,
- áruvizsgálat,
- egyéb kötelezettségek.

A szokvány hivatalos nyelve az angol. 13 klauzulát tartalmaz, az egyes klauzulákat az eladó kötelezettségeinek növekvő sorrendjében mutatja be.

### ***1. A szerződő felek kötelezettségei az INCOTERMS alapján***

Az Incoterms nemcsak a költség-, és kockázat átszállás helyét határozza meg, de részletesen, a fenti 10 pontban ismerteti az eladó és a vevő kötelezettségeit. Az eladó kötelezettsége minden esetben az árut a szerződés szerinti minőségben, mennyiségben, csomagolásban a klauzula által meghatározott teljesítés helyén, a szállítási határidőre a vevő rendelkezésére bocsátani.

Csatolni kell mindazokat az okmányokat, amelyet a szerződés előír, és amelyek a vevő számára lehetővé teszik, hogy kötelezettségeit teljesíteni tudja. A vevő köteles a szerződésszerűen rendelkezésre bocsátott árut átvenni, és a vételárat a szerződésben foglaltak szerint kiegyenlíteni. Az Incoterms rendelkezik arról is, hogy a fuvareszköz megrendelése, a be- és kirakodás kinek a feladata.

Egyes klauzulák esetében az eladóra hárul az a kötelezettség is, hogy a beviteli vámot és a vele egyidejűleg kivetett általános forgalmi adót, egyéb adókat, illetékeket megfizesse. Ilyen klauzula a DEQ Incoterms 1990. és a DDP (mind az 1990-es, mind a 2000-es változat szerint.) Ezekben az esetekben ismerni kell a fogadó ország szabályait. Előfordulhat például, hogy az eladónak, mint vámfizetésre kötelezettnek nincs lehetősége kérni a vámkezelést a külföldi vámhivataltól (mint pl. Magyarországon).

Az INCOTERMS alapvető célja, hogy az ügylet realizálódjon. Ennek érdekében rendelkezik a felek értesítési kötelezettségeiről. Mind a vevő, mind az eladó köteles értesítenie partnerét arról, hogy a klauzula szerint vállalt kötelezettségét teljesítette. Ezzel lehetővé teszi a másik fél számára, hogy szerződésszerűen járjon el.

Az EXW klauzula esetében például az eladó kötelessége az árut becsomagolva a saját raktárában a vevő rendelkezésére bocsátani. A vevő csak akkor tud áruátvételi kötelezettségének eleget tenni, ha ismeri az eladó raktárának címét, tudja, hogy mikortól mehet/küldhet az áruért, és ismeri a csomagolási adatokat, amelyek a fuvareszköz rendeléséhez elengedhetetlenek.

Az elsősorban tengeri szállításhoz alkalmazott FOB klauzula esetében a vevő dolga a tengerhajó rakterének megrendelése. Arról, hogy melyik kikötőben, melyik hajóba és mikor kell berakodni, értesítenie kell az eladót, hogy az a hajótérbe rakodási kötelezettségét teljesíteni tudja.

## **2. Az INCOTERMS 2000. klauzulái**

Az INCOTERMS összesen 13 klauzulát kínál a külkereskedőknek, négy csoportba foglalva. Az E, az F és a C csoport indulási klauzulákat tartalmaz. Ezekben a teljesítés helye az eladóhoz közel, annak országában, vagy földrészén van. A D csoport érkezési klauzulákat tartalmaz, a teljesítés helye itt a vevő országában/kontinensén található.

Az E és F csoportokban a vevő rendeli a fuvareszközt és fizeti a főfuvarozást. A D csoportban az eladó kötelessége a határig, a rendeltetési kikötőig, vagy a rendeltetési helyig saját költségére és kockázatára leszállítani az árut.

A C csoport azzal a sajátossággal rendelkezik, hogy a fuvarparitás és a teljesítés helye nem ugyanazon a földrajzi ponton van. Ezért az ebben a csoportban szereplő klauzulákat kétpontos klauzuláknak nevezzük. Jellegetességük, hogy az eladó a fő fuvarozónak, határidőre történő áru átadással teljesíti a szerződést, kötelessége azonban a fuvareszköz megrendelése, a fuvardíj kifizetése a rendeltetési helyig vagy kikötőig.

Sőt a CIP és CIF klauzulák esetében a szállítmánybiztosítási szerződést is meg kell kötnie saját költségére. A biztosítást, ha a felek a szerződésben másként nem rendelkeznek, a vevő javára, a szerződéses áruellenérték 110 %-ára, "C" típusú kárvesszélyre kell megkötni. A szerződés nyelvén kiállított biztosítási kötvényt az eladó a fizetési módban meghatározott feltételek szerint juttatja el a vevőhöz.

Az INCOTERMS ajánlást tartalmaz arra nézve is, melyik fuvarozási módnál melyik paritás alkalmazható. Lényeges tudni, hogy a FAS, FOB, CFR, CIF, DEQ klauzulákat csak tengeri és folyami szállítás esetére alkották. A DAF

(határra szállítva) klauzulát elsősorban vasúti szállításokra ajánljuk, más fuvarozási ágakban komoly vitára adhat okot a fuvar költség megbontása.

### **3. INCOTERMS 1990. – eltérések és azonosságok**

Az INCOTERMS 2000. mindössze három ponton tér el az INCOTERMS 1990-től. Ez a három klauzula az FCA, FAS és a DEQ (táblázatunkban indexszámmal jelöltük).

a) *FCA klauzula esetén*, ha az INCOTERMS 1990. változatot alkalmazzuk, a szállítás módjától függ, hogy a berakodás költségét ki állja. Az INCOTERMS 1990. fuvarozási áganként tételesen felsorolja, mikor kell a vevőnek és mikor az eladónak fizetnie a berakodást.

Vasúti szállításnál például az eladó költsége a berakodás, kivéve, ha az áru nem teljes kocsirakomány, és a berakodást a vasút végzi, vagy közúti fuvarozásnál, ha az áruátvétel az eladó telephelyén történt, akkor a berakodás költségét is ő állja, ha viszont a fuvarozó területén került átadásra az áru, az eladó az átadással teljesít, a berakodás már a vevőt terheli, stb.

Az INCOTERMS 2000. szerint a berakodás költségének viselése attól függ, hogy az az eladó telephelyén valósul-e meg. Ha igen, a berakodás az eladó dolga és költsége, ha nem, akkor készrejelentéssel teljesít, a többi a vevő dolga és költsége.

b) *FAS esetében* szintén nincs lényeges eltérés az INCOTERMS 1990. és 2000. között. Az 1990-es változat szerint a vevő feladata a kiviteli vámkezelés költségeinek, kiviteli vámoknak, adóknak és hatósági díjaknak megfizetése. Az INCOTERMS 2000. mindezeket az eladó kötelességei közé sorolta át.

c) *Jelentős az eltérés a DEQ klauzula esetében*: az INCOTERMS 1990. szerint az eladónak nemcsak az áru rendeltetési kikötőbe történő elfuvaroztatása és kirakodása a feladata, de a rakparton vámkezelve, vámterhet megfizetve kell a vevő rendelkezésére bocsátania az árut. Mint az táblázatunkból, illetve a részletes ismertetésből kitűnik, az INCOTERMS 2000. szerint a vámkezelés és a vámteher megfizetése viszont a vevő kötelessége.

A nem említett klauzulák tartalma mindkét változatban megegyezik.



4.1.sz táblázat

**Költség- és kockázatátzállás helye az INCOTERMS 2000-ben**

<b>Sor-szám</b>	<b>Paritás</b>	<b>Hivatalos rövidítés</b>		<b>Költségátzállás helye Eladó - Vevő</b>	<b>Kockázatátzállás helye Eladó - Vevő</b>
1.	EX WORKS	EXW	*	eladó telephelye	eladó telephelye
2.	FREE CARRIER	FCA	*	első fuvarozónak történő áruátadás	első fuvarozónak történő áruátadás
3.	FREE ALONGSIDE SHIP	FAS	*	elhajózási kikötőben a tengeri hajó oldala mellé helyezve rakparton, ill. könnyítőhajón	elhajózási kikötőben a tengeri hajó oldala mellé helyezve rakparton, ill. könnyítőhajón
4.	FREE BOARD ON	FOB	*	elhajózási kikötőben a tengeri hajó korlátja felett átemelve	elhajózási kikötőben a tengeri hajó korlátja felett átemelve
5.	COST AND FREIGHT	CFR	**	érkezési kikötőben	elhajózási kikötőben a tengeri hajó korlátja felett átemelve
6.	COST, INSURANCE AND FREIGHT	CIF	**	érkezési kikötőben	elhajózási kikötőben a tengeri hajó korlátja felett átemelve
7.	FREIGHT CARRIAGE PAID TO	CPT	**	a rendeltetési hely	első fuvarozónak történő áruátadás
8.	FREIGHT CARRIAGE INSURANCE PAID TO	CIP	**	rendeltetési hely	első fuvarozónak történő áruátadás
9.	DELIVERED EX SHIP	DES	*	érkezési kikötőben hajón	érkezési kikötőben hajón

10.	DELIVERED EX QUAY	DEQ	*	érkezési kikötő rakparton	érkezési kikötő rakparton
11.	DELIVERED ATFRONTIER	DAF	*	megnevezett országhatáron	megnevezett országhatáron
12.	DELIVERED DUTY UNPAID	DDU	*	megnevezett rendeltetési helyen vámolatlanul	megnevezett rendeltetési helyen
13.	DELIVERED ... DUTY PAID	DDP	*	megnevezett rendeltetési állomáson elvámolva	megnevezett rendeltetési állomáson elvámolva

Forrás: [http://www.vam.hu/data/folap/egyszerusitett\\_vamertek/osszehasonlito\\_ertek.html](http://www.vam.hu/data/folap/egyszerusitett_vamertek/osszehasonlito_ertek.html)

### **EXW – Ex Works - Üzemből**

Az eladó akkor teljesít, ha az árut saját telephelyén (üzemében, gyárában, raktárában) – szállítóeszközeire rakva - a vevő rendelkezésére bocsátotta. Az export vámkezelését az eladót terheli, a vevő visel minden költséget és kockázatot, amely az árunak az értékesítő telephelyéről a rendeltetési helyre való juttatásával kapcsolatos.

Az eladó köteles az árut felrakni a vevő által biztosított járműre. Kötelezettség nélküli ajánlatban utalni kell a nevezett helysége (értékesítő raktára) az EXW rövidítés után, például EXW Budapest, EXW Koppenhága. Az EXW megállapodás rendszerint a gyártó (értékesítő) és az export-kereskedő (vevő) között használatos, és az export-kereskedő (vevő) újraértékesít egy más kereskedelmi megállapodással egy másik vevőnek.

### **FCA - Free Carrier - költségmentesen a fuvarozónak (...megnevezett helység)**

Az eladó saját költségére a fuvarozónak átadja az árut a tehergépjárművön, vasúti kocsira felrakva, illetve konténer esetén a meghatározott terminálon, ami általában az eladó telephelye, vagy egy megnevezett vasúti állomás, vagy teherpályaudvar. A kiindulási pont még lehet központi vámudvar is.

A vevő saját felelősségére gondoskodik a szállító járműről, biztosításról illetve minden más költségről, valamint az áru szállításával kapcsolatos kockázat is az övé. Légi szállítás esetén a "fuvarozónak átadva" megnevezés alatt az áru

a gép fedélzetén történő elhelyezést jelenti. A gyakorlatban több importőr illetve exportőr használja a FOB paritást a légi fuvarozás esetén.

Az FCA paritást alkalmazzák még a RO-RO (roll on/roll off) közúti fuvarszköz hajón történő továbbítása esetén is. Az export árajánlatban a feladási helyet megadják a mozaikszó mellé, azaz FCA Vancouver, vagy FCA Seattle. Néhány termékgyártó még használja a korábbi FOT (Free on Truck - költségmentesen a fuvarozónak) és a FOR klauzulát (Free on Rail - költségmentesen a vasúti kocsin) eladások esetén az exportkereskedőkkel.

***FAS - Free Alongside Ship - költségmentesen a hajó oldalához (...megjelölt elhajózási kikötő)***

Az eladó akkor teljesít, ha saját költségére az árukat dokkraktárakban, a hajó oldala mellett, valamint átrakóhajón helyezi el olyan közel, hogy a berakodást végző rakodó-berendezés azt át tudja rakni. Az eladó fizeti a berakodás díját, vámkezelést, esetleges kiviteli vámot, valamint minden olyan más költséget, ami felmerül, a kockázatvállalás viszont az áru továbbszállításával kapcsolatban már a vevőé. Az export árajánlatban megadják a berakodás helyét a mozaikszó után, például FAS Caracas és FAS Lima. Az FAS klauzula népszerű nagy mennyiségű áruk részszállítása esetén, amikor az importáló országok a saját hajóikat használják a fuvarozás során.

***FOB - Free On Board - költségmentesen a hajó fedélzetére (...megjelölt elhajózási kikötő)***

Ez az egyik leggyakoribb kereskedelmi klauzula. A "gyakori" szó is mutatja, hogy számos definíciót eredményezett a világon, amit a FOB klauzulához kapcsolnak. Több ezek közül egyenesen ellentmond a másiknak, illetve ezek közül többet az adott ország törvényalkotása is támogat, illetve készít egy olyan definíciót, ami egyedülálló az adott országra vagy kikötőre. A FOB klauzula meghatározásánál, mint INCOTERMS, egy monomodális klauzulát értünk, ami kizárólag tengeri szállításra vonatkozik. Így a FOB klauzulát nem használják a közúti, vasúti illetve légi szállítások során.

Az INCOTERMS 2000 értelmezése szerint a kockázat és felelősség az eladóról a vevőre akkor száll át, amikor a megnevezett vagy meg nem nevezett hajó hajókorlátja felett az áru áthalad a megnevezett berakodási kikötőben, az árut exportra vámkezeltetni kell az eladónak

A FOB klauzula alkalmazása során az eladónak olyan helyzetben kell lennie, hogy felügyelni tudja a berakodást, amikor a korlát fölött az áru áthaladt. A

berakodás során neki, vagy az ő egyik alkalmazottjának vagy egy ügynöknek jelen kell lenni, aki az ő irányításának megfelelően figyelemmel kíséri a berakodást. Később ezt a folyamatot mind az eladónak, mind a vevőnek vagy az ő képviselőjüknek figyelemmel kellene kísérni. Általában a modern mélytengeri exporttevékenység ezt gyakran nem teszi lehetővé, mivel az eladónak nincs lehetősége bejutni a kikötői területe, és ha igen akkor nincs lehetősége az adott körülmények között befolyásolni a berakodást.

Az INCOTERMS FOB klauzulát alkalmazzák még néhány esetben, ám ezek egyre inkább háttérbe szorúlnak. (lásd FCA légi szállítás). Jegyezzük meg, hogy a "on-board -fedélzeten" Bill of Lading vagy Mate's receipt használata alkalmas lehet arra, hogy rögzítsék a kockázatátzállás tényét, így a FOB klauzula azon kevesek egyike a többi klauzula közül, ami kizárólagosan ezeken dokumentumokon múlik.

### ***CFR - Cost and Freight - költség és fuvardíj (...megnevezett rendeltetési kikötő)***

A "C" betűvel kezdődő klauzulák feladási szerződések. Ezek a klauzulák különböznek a többi INCOTERMS-től mivel a kárveszély kockázata, illetve költségvállalás helye elválik egymástól. Minden más klauzula esetében a kárveszély kockázatvállalásának átvállalása, illetve a költségviselés felelősségének átszállása egyidejű. CFR (Cost and Freight- költség és fuvardíj) klauzula hosszú múltra tekint vissza, de mint egy elfogadott definíció vele kapcsolatban nehézkes.

Az INCOTERMS-nek megfelelően a kárveszély kockázata az eladóról a vevőre akkor száll át, amikor az áru áthalad a hajó korlátja felett az indulási kikötőben. Azonban a költségfizetési kötelezettség a szállítással kapcsolatban megmarad a rendeltetési kikötőig. A CFR illetve CIF klauzula esetén a monomodális kifejezés arra utal, hogy ezekben a feltételekben az áruk legfőbb fuvarozása tengeren történik és Bill of Lading használata elkerülhetetlen. A vevő számára ez hátránnyal jár, mivel az áru szállításával kapcsolatos kárrizikó fennáll a szállítási idő alatt, míg számára nincs semmi eszköz, hogy ellenőrizni vagy korlátozni tudja.

A fuvarozó kiválasztása, a fuvar költség, a szállítási idő az eladó ellenőrzése alá tartozik, hiszen ezeket ő magára vállalja. A vevőnek ezért a szerződés elfogadása előtt figyelembe kell venni a "C" típusú klauzulákkal járó egyenlőtlenséget az eladóval szemben.

***CIF – Cost, Insurance and Freight - költség, biztosítás és fuvardíj (...megnevezett rendeltetési kikötő)***

A CFR-hez hasonló tengeri klauzula szállítmánybiztosítással egybekötve. Ez az első klauzula a kettő közül ( másik a CIP), ami kötelezővé teszi a biztosítás megkötését, az áruérték 110 százalékára a Lloyd's biztosítási feltételek FPA (C kötvénytípus) feltételei szerint (legkisebb kockázati kör) az eladó részéről. A többi INCOTERMS esetében a vevő dönti el, hogy megköti-e.

***CPT - Carriage Paid to - fuvarozás fizetve...ig (megjelölt rendeltetési hely)***

CFR-től annyiban tér el, hogy multimodális klauzula. Alkalmazása általában kombinált fuvarozásnál gyakori. A rendeltetési hely, ahol az eladó költségvállalása megszűnik más hely is lehet, mint a vevő országában lévő kikötő. Azaz használható légi, közúti, vasúti, illetve olyan tengeri szállítás esetében, amikor a hajó korlátjának nincs gyakorlati szerepe (a rendeltetési hely az ország belterületén van - konténerforgalom).

Ezen klauzula használata esetén olyan dokumentumok mint a Bill of Lading vagy Airwaybills nem biztos, hogy alkalmas arra, hogy egyértelművé tegye a szállítással kapcsolatos károkockázat átszállás tényét, ezért multimodális szállításra alkalmas okmányok is szükségesek. A CPT esetén a kockázat akkor száll át, amikor az eladó az árut az első fuvarozónak átadta. A fuvarozó lehet egyszeri vagy szerződött partner, aki úgy is tevékenykedhet, mint szállítmányozó, vagy kombitársaság (kombinált fuvarozást szervező vállalkozás) légi, illetve tengeri útvonalon. Lényegében a költségviselési kötelezettség akkor szűnik, meg amikor az áru a megnevezett helyre megérkezik. Ez a pont a rendeltetési országban bárhol lehet.

A vevőnek a CPT alkalmazása épp úgy, mint a CFR klauzula használata esetén hátrányt jelenthet, mivel a kockázatvállalás hamarabb átszáll rá. Ha a fuvarozó gyűjti be az árut az eladó telephelyéről, akkor már itt, míg a szállítási költséget és időt nem tudja befolyásolni, amíg az áru a rendeltetési helyre nem ér. Így a kockázatkezelési lehetőség az eladó számára kedvezőbb.

***CIP - Carriage & Insurance Paid to - fuvarozás és biztosítás fizetve...ig (...megjelölt rendeltetési hely)***

CPT-hez hasonlóan bármely fuvarozási módnál alkalmazható, annyiban tér el, hogy az eladónak a feladási helytől a rendeltetési helyig biztosítást kell kötni a CIF-nél ismertetett feltételek mellett.

A "D" betűvel kezdődő klauzulák érkeztetési szerződések, tehát a költség és kockázatátzállás helye megegyezik.

***DAF - határra szállítva (...megnevezett helység)***

Egypontos monomodális klauzula (gyakorlatban közúti vagy vasúti áruszállítás esetén javasolt). Az eladó az áru szállításával kapcsolatos költségeket és kockázatokat a megnevezett határátkelőhelyig vállalja, ahol átadja a vevőnek az árut. Ez általában a határ eladó felőli oldalán történik, de a szerződő felek megállapodhatnak, hogy az átadás a határ vevő felőli oldalán történjen.

Az eladónak kell vámkezelgetni az árut az átadási határátkelőhely export oldalán, vagy a vevőnek az import oldalon. Mivel az átadási pont a határ eladó felőli oldalára esik, ezért a DAF különbözik a többi "D" klauzulától. Ha az áru szállítása során több határátkelőhelyet érintenek, az eladó felelősége az elsőnél megszűnhet, így a vevőnek kell gondoskodni a további szállításról. A DDU vagy DDP klauzula használata esetén a szállítás nem csak közúton, vasúton vagy a kettő kombinálásával jöhet létre, míg a DAF paritás esetében ez szárazföldön történik.

***DES - Delivered Ex Ship - hajóról szállítva (...megjelölt kikötő)***

Egypontos monomodális tengeri (belvízi) klauzula. A hajó korlátja ebben az esetben nem játszik szerepet, mivel az áru átadása a hajó fedélzetén történik, azonban elképzelhető hogy a vevő nem tudja figyelemmel kíséni az áru átvételét, ha az egy elkülönített helyen történik a kikötőben. Éppen ezért a DDU klauzula alkalmasabb lehet, mivel így mindkét fél számára megfelelő helyen történhet az áru átadása.

A DES anyagilag a CFR-rel megegyezik, azzal a különbséggel, hogy a vevőnek nem kell vállalnia olyan kockázatot, ami fölött nincs ellenőrzési lehetősége. Tehát ez a klauzula minden kockázatot az eladóra hárít, mindaddig, amíg az áru a rendeltetési kikötőbe meg nem érkezik.

***DEQ - Delivered Ex Quay - rakparton átadva (...megnevezett rendeltetési kikötő)***

Az eladó akkor teljesíti kötelezettségét, ha az árut a megnevezett kikötőben a rakparton a vevőnek átadja. A hajó korlátja ebben az esetben sem számít az átadási hely szerinti kockázatban (kirakodási hely a kikötőben, elvámoltatás viszont már a vevő kötelessége) a modern kikötők gyakorlatában.

Elképzelhető, hogy a vevő nincs abban a helyzetben, hogy ellenőrizni tudja az áru átadását a megadott helyen, éppen ezért a "D" klauzulák esetében célszerűbb lehet a DDP használata, mivel így mindkét fél alkalmas helyet tud választani az áruadás színhelyéül. Ha az eladó ezt a klauzulát választotta olyan helyzetben kell lennie, hogy ki tudja a fizetni a megnevezett átadási helyen a kirakodás költségeit, valamint a devizákra vonatkozó átváltási szabályokat alkalmazni tudja, ami megegyezik a saját országra vonatkozó szabályozással.

A "D" klauzulák alkalmazása esetén a Documentary Credits (okmányos meghitelezés-akkreditív) azon kevés okmányok egyike, ami függővé teszi az áru átvételét és a velejáró kockázatokat. (Ha minden rendben van az átvételkor az áruval kapcsolatban, akkor történik meg a kifizetés az eladónak)

***DDU - Delivered Duty Unpaid - vámfizetés nélkül leszállítva (... megnevezett rendeltetési hely)***

Ez egy egyponthoz multimodális klauzula. Az eladó viseli a szállítási költségeket, valamint a vele járó kockázatot a megnevezett helyig. A költségek nem tartalmazzák a helyi adókat, a vámolási eljárás költségeit, melyek az importáló országban felmerülnek. A DDU anyagilag megegyezik a CPT klauzulával, de a vevőnek nincs olyan kockázata, amit nem tudna ellenőrizni. Az eladó szemszögéből nézve ez a szállítási feltétel nem olyan kedvező, mint a CPT, mivel minden kockázat őt terheli, addig, amíg az áru a megnevezett rendeltetési helyre megérkezik.

A hagyományos monomodális szállítási okmányokon kívül (Bill of Lading, Airwaybill) szükség van multimodális szállítási okmányra, valamint a Documentary Credit-re is. Ha megnevezett rendeltetési hely az importáló ország belterületén van, a vevőn múlik az áru import elvámoltatása, amit az eladónak szem előtt kell tartani. Ha a vevő időben nem vámoltatja el az árut és szállítási késedelmet, valamint többletköltséget eredményez (raktározás), a vevő köteles ezt megtéríteni.

Az eladónak tudnia kell, hogy olyan helyi adók is felmerülhetnek (importáló országban) amik nem tartoznak az ő fizetési kötelezettségei közé, ezért célszerű előre megegyezni, mit kell fizetnie. DDU (DDP) gyakran olyan kifejezésekkel függ össze, mint "free domicile, franco domicile, free house", amiket a fuvarozási ágazatban gyakran használnak, de bizonytalan természetük miatt célszerű elkerülni őket.

***DDP - Delivered Duty Paid - vámfizetéssel leszállítva (...megnevezett rendeltetési hely)***

Multimodális klauzula, az eladó visel minden szállítási kockázatot és költséget a rendeltetési helyig. A költségekbe belefoglalják az import vámkezelés költségeit, valamint a helyi adókat, melyek az importáló országban felmerülnek. Ezen klauzula alkalmazásakor a Documentary Credit-en kívül, multimodális jellege miatt a hagyományos monomodális okmányokon túl (Bill of Lading, Airwaybill) még más multimodális szállítási okmányok is szükségesek.

Az eladónak tudnia kell, hogy a fizetendő importköltségek esetén, a devizák átváltására vonatkozó rendelkezések eltérőek lehetnek a két ország között (exportáló-importáló), ezért a bankjaiktól vagy más illetékes intézettől felvilágosítást célszerű kérnie.

A VAT (Value added tax) fizetése esetében mindkét félnek szintén felvilágosításra lehet szüksége, hogy az eladó fizetheti-e az importáló országban. Ha a felek külön kikötik a VAT fizetés alól az eladó mentesülhet, így a vevőmagára vállalja. Ha ez nem történik meg, akkor az eladási ár ezt tartalmazhatja. Ha az eladó igény tart a VAT megfizetésére, akkor célszerű erről pontos felvilágosítást kérnie, mivel ennek szabályozása országonként eltérő. Ezen felül ha az eladó fizeti a vámot, akkor is a vevő van megnevezve az import vámkezelésnél, és ő felel a vámtarifa pontosságáért valamint fizetendő vám összegéért. Ha ezekről a későbbiekben kiderül, hogy pontatlan volt az ő kötelessége ezt a vámhatóságnál pontosítani.

### ***Kiegészítő paritások :***

A járulékos klauzulák egy-egy alapklauzula kiegészítéseként alkalmazhatóak, ha a felek módosítani akarnak a költségviselés feltételein.

- FI (Free In) - Bérmentve be. FOB-nál alkalmazzák, ha az eladó vállalja a hajó belsejébe a berakodást.
- FIO (Free In and Out) - Bérmentve be és ki. FOB-nál, CFR-nél és CIF-nél alkalmazzák, ha az eladó viseli a be- és kirakodás költségeit.
- FIO-S (Free In and Out Stowed) – Bérmentve be és ki, sztovolással. Azonos a FIO-val, plusz a csomagolt árú hajótérben való elrendezési költségét is az eladó fizeti.
- FIO-T (Free In and Out Trimmed) – Bérmentve be és ki, trimmeléssel. Azonos a FIO-val, plusz az ömlesztett árú hajótérben való elrendezési költségét is az eladó fizeti.
- W (War Risks) - Háborús kockázat elleni biztosítás. CIF-nél alkalmazzák, ha az eladó a fuvarozási kockázatok mellett még háborús kockázatokra is köt biztosítást.



- I (Interest) – Kamatok fizetése CFR-nél, CIF- nél a vevő részére a szállítási időtartamra.
- CI (Commission and Interest) – Jutalék és kamatok fizetése CFR-nél, CIF- nél a vevő részére a szállítási időtartamra.
- LANDED - Rakpartra rakva. CFR-nél és CIF-nél az eladó vállalja a rakpartra kirakodást.

#### ***4.2.2 Az okmányos meghitelezésre vonatkozó egységes szabályok és szokványok (Regles...)***

Az okmányos meghitelezés – akkreditív – szokványát is a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara dolgozta ki. Első változata 1933-ban készült, s azóta több módosításra került sor.

Az akkreditív gyakran alkalmazott nemzetközi fizetési mód, mert alkalmas a felek között hiányzó bizalom pótlására, illetve a birtokon kívül kerülés veszélyének elhárítására.

Akkreditíves fizetésnél a vevő (megbízó) megbízásából és a vevő által meghatározott feltételek teljesítése esetére, valamint a vevő által – általában – elhelyezett fedezet terhére a megbízott (nyitó) bank a saját nevében vállal fizetési kötelezettséget.

Ezért az eladó (kedvezményezett) bizonyos lehet afelől, hogy amennyiben akkreditívszerűen (azzal konform módon) teljesít hozzájut árúja ellenértékéhez, s a vevőnek sem lehet kétséges, hogy a nyitó bank az árú ellenértékét (az akkreditíves összeget) csak akkor fizeti ki az eladónak, ha az általa előírt (az eladó fő kötelezettségeinek teljesítését igazoló) okmányokat megfelelő példányszámban és tartalommal, időben benyújtja.

#### ***4.2.3 A kereskedelmi okmányok beszedésére vonatkozó egységes szabályzat (Uniform Rules for Collection – URC)***

Ezt a fizetési módot ugyancsak a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 522.sz. szokványa szabályozza 1996 óta. Gyakran alkalmazott fizetési mód, annak ellenére, hogy nem mindegyik változata nyújt kellő védelmet az eladónak a birtokon kívül kerülés veszélye ellen és ennek alkalmazásánál a vevőnek szinte minden esetben lehetősége van az árú átvételének és az ellenérték kifizetésének megtagadására.

Az un. sima okmányos inkasszónál ugyanis a vevő birtokába veheti az árút, mielőtt annak ellenértékét kiegyenlítette volna.

Az un. vinkulált okmányos inkasszó változatainál azonban csak akkor juthat az áruhoz, ha annak ellenértékét előbb kifizette, illetőleg – hitelben történő eladásnál – a későbbi kifizetésre valamilyen biztosítékot adott (pl.: váltó állított ki, vagy fogadott el, bankgaranciát adott, megfelelő mobil értéket kötött le stb.)

#### ***4.2.4 Trade Terms – Kereskedelmi feltételek***

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara INCOTERMS-höz hasonló szokványa, amely elsősorban a tipikus tengerentúli ügyleteket, illetve az azoknál kialakult szokásokat foglalja írásba.

Ez a szokvány a tengeri INCOTERMS klauzulák szélesebb értelmezését adja és amíg az INCOTERMS klauzulák csak akkor hatályosak, ha azokra az adásvételi szerződésben hivatkoznak, addig a Trade Terms általános érvényű, tehát vitás esetekben annak feltételei szerint járnak le.

Ezt a szokványt a nemzetközi kereskedelemben jelentős szerepet játszó 18 országra dolgozták ki.



## ***II. RÉSZ***

# ***A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET CSOMÓPONTJAI***

A nemzetközi kereskedelem környezeti feltételeinek tanulmányozását követően a tananyag második részében az üzleti kapcsolatok résztvevői által kialakítandó kondíciók tárgyköreit, az azokhoz kapcsolódó legfontosabb ismereteket tekintjük át.

Így bemutatjuk a külkereskedelemben használatos okmányokat és értékpapírokat, a vámmal kapcsolatos technikai ismereteket, a szállítmányozást és fuvarozást, a biztosítható kockázatokat és biztosításukat, a fizetési eszközöket és fizetési módokat, végül az ellenérték kiegyenlítésben meghatározó devizasabályozáson alapuló banki műveleteket.

### ***5.fejezet***

## ***Okmányok és értékpapírok***

A nemzetközi kereskedelem okmány- és bizonylatigényes gazdasági tevékenység, melynek igazolásául három gondolatot emelünk ki:

- A nemzetközi (WTO), regionális (EU) és autonóm állami kereskedelempolitika szabályozási mechanizmusa (engedélyezés, dömpingvizsgálat, eredetvizsgálat, vám eljárás, stb.) igényli, sőt meg is követeli az áruforgalmi adatok széleskörű dokumentálását.
- A nemzetközi üzletre jellemző nagyobb földrajzi és kulturális távolságok, a személyes kontaktusok gyakoriságának költségvonzata miatt a belföldön, vagy az azonos nemzethez tartozó üzleti partnerek között – általában – könnyebben kialakuló bizalmi kapcsolat helyett okmányokkal, iratokkal védekezünk az esetleges birtokon kívül kerülés, fizetési problémák ellen.

- Az okmányigényességet a külkereskedelmi ügylet előkészítésében, lebonyolításában közreműködők széles köre (termelők, minőségvizsgálók, biztosítók, bankok, szállítmányozók, fuvarozók, raktárak, célpiacon felhasználók, viszonteladók, stb.) indokolja, hisz mindegyikükkel szerződéses viszonyba kerülünk, s feljüket sajátos okmányokat kell kiállítanunk, vagy viszont.

A nemzetközi kereskedelemben használatos okmánytípusok rendszerezésénél rendező elvnek tekintjük, hogy értékpapírokat és nem értékpapírként funkcionáló okmányokat szokás megkülönböztetni.

## 5. 1 Értékpapírok a külkereskedelemben

*Az értékpapír - jogi értelemben - a törvény által ilyennek minősített, meghatározott alakszerűséghez kötött okirat, amely a benne foglalt jogosultságot kizárólagos erővel testesíti meg: a jogosultság tehát úgy áll fenn, ahogyan azt az értékpapírba foglalták, az értékpapír révén bizonyítható és érvényesíthető.*

Az értékpapírok nemcsak tényeket igazolnak, hanem birtokosuk a tulajdonjog mindhárom jogelemét: a birtoklás, a használat és a rendelkezés jogát együttesen gyakorolhatja.

Az értékpapírok tehát megtestesítik azt az értéket, amiről az okmányt kiállították, illetve az okmányban előre meghatározott (kötvény kamata), vagy nem meghatározott érték (pl.: osztalék) követelésére is jogosultságot adnak a tulajdonosuknak.

Az értékpapír ezen tulajdonságánál fogva az olyan értékhez (áruhoz) hozzájutni, amiről értékpapírt állítottak ki, csak az értékpapír birtokában és annak ellenében lehet.

A másik – tárgyunk szempontjából - fontos tulajdonság, hogy az értékpapír által megtestesített érték tulajdonjoga (a követelésre való jogosultság, stb.) az értékpapír átruházásával is megoldható, mert ennek az átadásnak ugyanaz a jogi hatálya, mint a fizikai átadásnak.

Az értékpapírok igazolt birtokosát tehát úgy kell tekinteni, hogy az egyben az értékpapírban szereplő árú, pénz, üzemrész, stb. jogos tulajdonosa is.

### ***1. Az értékpapírok rendszerezése a megtestesített érték jellege szerint***

Az értékpapírokat csoportosíthatjuk aszerint, hogy azok mire vonatkoznak mit testesítenek meg? Mivel a tananyag más részeiben az egyes értékpapírokat ismét tárgyaljuk, ezért itt csak a rendszerezésüket, értelmezésüket végezzük el:

*a) Az árú feletti tulajdonjogot megtestesítő értékpapírok* (árupapírok = árú feletti rendelkezési jog):

:

- Tengeri hajóraklevél (B/L – Bill of lading): hajóstársaság által kiadott fuvarokmány a berakott árúról, annak állapotáról, így az szállítás alatt is értékesíthető.
- Kiszolgáltatási jegy (D/O – delivery order): az árú fizikai átadása nélkül is lehet annak tulajdonjogát átruházni, tengeri forgalomban gyűjtőfuvar lebonyolítását teszik lehetővé, mert a rakomány megbontható.
- Folyami rakjegy: a teljes uszályrakományú küldeményekről állítják ki a fuvarozók a dunai áru fuvarozásban.
- Közraktárjegy (warehouse note): a közraktárba beraktározott árukról állítják ki, ipso iure forgatható, s két része van: az árújegy (cedule) és a zálogjegy (warrant). Elterjedt hitelfedezeti eszköz, a közraktár teljes vagyoni felelősséget visel érte.
- FCT: igazolás az árú átvételéről továbbításra a szállítmányozó részéről.
- FIATA B/L: fuvarozói típusú okmánynak szokás nevezni, mert annak kibocsátásával szállítmányozói jellegű kötelezettséget, eredményfelelősséget vállal magára.

Az árupapírok az árú jelenléte, megtekintése, fizikai átadása nélkül is lehetővé teszik adásvételi szerződés megkötését és lebonyolítását, sőt továbbértékesítését, záloghitel felvételét is.

*b) Pénzt megtestesítő értékpapírok* (pénzpapírok = pénzkövetelést testesítenek meg: váltó, csekk)

- váltó: szigorú alakisághoz kötött, fizetési felszólítást, vagy fizetési ígéretet tartalmazó, ipso iure (törvény erejénél fogva) forgatható értékpapír.
- Csekk: a csekk készpénzt megtestesítő ipso iure forgatható értékpapír, melyben a csekk kibocsátója meghatározott formások betartásával

arra utasítja bankját, hogy a csekkben meghatározott összeget a csekk birtokosának fizesse ki.

Az árú ellenértékének kiegyenlítésénél fizetési és hiteleszközként egyaránt használhatók, s az okmányokhoz tapadó szigorú jogi előírások megfelelő körültekintéssel párosulva (bonitásvizsgálat) biztonságossá, s egyben marketing szempontból előnyössé is teszik használatukat.

*c) Az egyéb jogot, követelést megtestesítő értékpapírok* (tagsági jogok = részvény, kötvény)

- *Részvény:* külföldi portfólió, vagy direkt befektetések eszköze, mely ipso iure forgatható.
- *Kötvény:* a szerződés teljesítésével összefüggő kockázatok biztosítóra hárításának, valamint szabad pénzeszközök állami, vagy vállalati kibocsátású értékpapírokba való elhelyezésének, illetve kölcsön felvételének eszköze.

## ***2. Rendszerezés a kiállítás és az ebből következő átruházás módja szerint***

Az értékpapírok azok kedvezményezettjének (első birtokosának) az okmányon való megjelölési módja szerint kiállíthatók bemutatóra, névre és rendeletre szólóan:

*a) Bemutatóra szólóan kiállított értékpapíron* nem tüntetik fel a kedvezményezettet, hanem az ahhoz kapcsolódó jogok gyakorlására az okmány bemutatóját hatalmazzák fel, vagy megnevezik ugyan az első tulajdonost, de a „vagy bemutatónak” kifejezéssel lehetővé teszik, hogy bárki legyen is az okmány bemutatója élhessen az ahhoz fűződő jogokkal. Az okmány átadását így nem kötik formásokhoz: az ilyen okmányok átruházása egyszerű átadással történik.

Az így kiállított papír birtokosa megőrizheti inkognitóját, ezért alkalmazása elsősorban a közvetítő kereskedelemben célszerű, ugyanakkor nem biztonságos, ezért viszonylag ritkán használják.

*b) A rendeletre szólóan kiállított értékpapíron* általában megnevezik azt a személyt, aki az értékpapírhoz fűződő jogokat gyakorolhatja, s annak neve mellett un. „rendeleti záradékot” (XY-nak, vagy rendeletére – to order) is feltüntetnek. Az ipso iure forgatható értékpapírokon nem szükséges rendeleti záradék, mert azok a törvény erejénél fogva rendeletre szólónak minősülnek.

Ennél a kiállítási módnál a tulajdonjog átruházása forgatással ( az okmány megfordításával a hátoldalon) teljes (első tulajdonos, majd a többiek – forgatók – is cégszerűen aláírva megnevezik a következő tulajdonost – forgatmányost), vagy üres (eredeti tulajdonos nem nevezi meg az új forgatmányost, hanem csak a hátoldalon aláír) forgatás formájában történhet. Az értékpapír beváltója fogja csak nevét az aláírás fölött üresen hagyott helyre beírni, így a közbülső tulajdonosok kiléte rejtve marad.

Létezik az ún. „inkasszó forgatás” is, mely nem a tulajdonjog átruházását jelenti, hanem csak az értékpapírban szereplő jogosultság inkasszálására ad meghatalmazást pl. a banknak, vagy szállítmányozónak.

A rendeletre szólóan kiállított értékpapírok tehát kellően forgalomképesek, ugyanakkor biztonságosak is, ezért a nemzetközi kereskedelemben gyakran használatosak.

*c) A névre szólóan kiállított értékpapírnál* mindig megnevezik azt a személyt, céget aki az értékpapírhoz fűződő jogokat gyakorolhatja és az - ipso iure forgatható értékpapírok kivételével – a megnevezés mellett tiltást nem alkalmaznak. Az ipso iure papírok névre szólóvá tételéhez ún. negatív rendeleti záradék (XY-nak, de nem rendeletére – not to order) feltüntetése szükséges.

Az így kiállított értékpapírok átruházása engedményezői (cessziós) nyilatkozattal (cedáló levéllel) lehetséges, s mindig meg kell jelölni az új tulajdonost, továbbá közjegyző elé is vihető az engedményezés, s így bár biztonságosak, de már kissé nehézkes a használatuk.

## **5.2 Az eladói teljesítést igazoló okmányok**

### ***1. Árúval kapcsolatos kereskedelmi okmányok***

#### ***a) Számlák***

- Kereskedelmi számla: a vevő részéről fizetendő összeget tartalmazza + áru megnevezése (VTSZ), minősége, mennyisége, egységára, árengedmények és felárak, fuvarozás módja és eszköze, paritás, rendeltetési hely, csomagolási egységek száma, tartalma és jele, fizetési mód, származási hely, importengedély száma, szerződés száma és kelte, kiállítás helye, kelte, eladó cégszerű aláírása. Importellenőrzés, vámkivetés alapja. Nincs szigorú alakisághoz kötve.



- Előszámla: folyamatos szállításnál, vagy ha átvétel előtt, előre fizet a vevő a végleges számlát megelőzően alkalmazják. Természetesen a végszála kiegyenlítésénél a korábban már teljesített fizetéseket figyelembe veszik.
- Pro Forma számla: kötelező érvényű eladói ajánlat (áru, mennyiség, ár és paritás), főként importengedélyhez, előrefizetéshez használjuk.
- Vámszámla: kereskedelmi számla a vámkezeléshez esetleg még szükséges adatokkal kibővíve (pl.: Current Domestic Value... - érvényes hazai ár...)
- Konzuli számla: exportáru eladó országban érvényes piaci árának, származásának konzul általi igazolására szolgál, illetékfizetés mellett.

*b) Bizonyítványok, bizonylatok:*

- Származási: eladó ország kereskedelmi kamarája igazolja az előállítás helyét,
- növény- és állategészségügyi: kártevő és betegségmentesség igazolása,
- Mutaawa: iszlám étkezési bizonyítvány,
- gyógyszer: emberi alkalmazásokra való alkalmasság,
- Műbizonylat: berendezések minőségtanúsítványa,
- Minőségi bizonyítvány: megállapodás szerinti minőség igazolása,
- Súlybizonylat: feladási/érkezési súly igazolása tengerentúli relációban,
- Merülési jegyzőkönyv: uszályrakományú küldemények tömegmérési bizonylata,
- Csomagolási jegyzék (packing list) : csomagolási egységek száma, egyenkénti tartalom, áru megnevezése, brutto/netto súly, stb.
- Munkavédelmi bizonyítvány a berendezés megfelelőségéről (UN-ILO),
- Feladási értesítés: eladó küldi a vevőnek, esetleg banknak.

## **2. Szállítmányozási és fuvarozási okmányok**

A nemzetközi kereskedelemben a teljesítést nagyban megkönnyítő szállítmányozási szolgáltatáshoz kapcsolódóan szükségessé váltak azok az okmányok, amelyek:

- a szállítmányozókra vonatkozó többletinformációkat tartalmaznak, amelyek a fuvarokmányokból adott részletességgel nem olvashatók

ki, de az adásvételi szerződéshez szükségesek (minőség, áruleírás stb.),

- a fuvarlevelek által biztosított jogokat szűkítik, vagy bővítik, és ezáltal jobban igazodnak az adásvétel feltételeihez,
- a fuvarozáson kívül más tevékenység esetén (pl. raktározás a speditőr raktárban) vagy a fuvarozás piaci, vagy egyéb okból történő késleltetése esetén is igazolják a teljesítést,
- az árueljuttatás biztonságának növeléséhez szükségesek.

Ezeket a szállítványozók által kiállított okmányokat a szállítványozók nemzetközi szervezete, a FIATA keretében egyesítették. A FIATA (Fédération Internationale des Associations des Transitaires et Assimilés) 1926 - ban alakult Bécsben. Ma már mintegy 100 nemzeti szervezet rendes tagja, az ún. csatlakozott tagok száma 1200 körül mozog. Európai titkársága Zürichben, ázsiai titkársága Bombayben működik.

Magyarországot a „Magyar Szállítványozók Szövetsége” képviseli a FIATA - ban.

A FIATA egyik legfontosabb szakmai tevékenysége a szállítványozók által kiadott okmányok egységesítése. A szervezet által jóváhagyott, egységesített okmányokat csak a FIATA rendes tagjai használhatják megfelelő formanyomtatványi megjelenésben. Ezek próbanyomatait a zürichi titkárságon be kell mutatni. Az okmányokat a nemzeti szervezetek osztják szét tagjaik között. A FIATA - okmányokon a kibocsátó szállítványozó országának kódja szerepel, és szövegük standard, nem változtatható. Egyes okmányok ezenfelül még számozva is vannak. Az alkalmazott nyelv az angol. A szállítványozók által kibocsátott okmányok:

*a) A szállítványozói átvételi elismervény (Spediteur Recepisse)*

A szállítványozók ezt az okmányt igen gyakran, főként a gyűjtőforgalomban és a vásári és kiállítási áruk szállítványozása esetén az árufeladás igazolására adják ki. A szárazföldi fuvarokmányokhoz hasonlít, de kisebb értékű, mivel korlátozottan (csak az áru indításáig) biztosítja birtokosa részére a küldemény feletti rendelkezési jogot. Azt bizonyítja, hogy a szállítványozó átvette az árut azzal a megbízással, hogy szervezze meg az áru útját.

Fizetési okmány lehet. Ilyenkor az eladónak meg kell állapodnia a vevővel, hogy az utóbbi a Spediteur Recepisse - t elfogadja a teljesítés igazolásául. Bankhoz is benyújtható, ha az adásvételi szerződésben ezt a felek előírták. Előnyösebb lehet, mint a fuvarlevél - másodpéldány, mert az áru minőségével, állapotával kapcsolatos adatokat is tartalmaz, amelyet a

szállítmányozó igazol. Ez nem ún. FIATA - okmány. A Spediteur Recepisse - t bármely speditőr kiadhatja.

*b) FIATA FCR (Forwarder's Certificate of Receipt)*

A FIATA által kidolgozott szállítmányozói átvételi igazolás. A szállítmányozó igazolja vele, hogy az árut sértetlen állapotban átvette és közli annak tartalmát és tömegét. Emellett a szállítmányozó vállalja, hogy a küldeményt a megbízója utasítására egy harmadik személynek vagy annak rendeletére továbbítja, vagy tartja. A feladó (megbízó) eredeti rendelkezésének megváltoztatását, visszavonását csak a FCR eredeti példányának visszavonásával érvényesítheti.

Rendelkezési jogával csak addig élhet, ameddig az okmányt kibocsátó szállítmányozó még rendelkezik a küldemény felett. A szállítmányozó nem vállalja, hogy az eredeti FCR - okmány birtokosának az árut kiszolgáltatja. Az okmány tehát nem értékpapír, csak a fenti módon értelmezett rendelkezési jogot biztosítja. Fizetési okmányként az eredeti példány alkalmazható.

Az okmányt a FIATA által kidolgozott egységes külsővel és tartalommal kell megjelentetni. Amennyiben a szállítmányozó megfelel az elvárásoknak, felveszik a FIATA FCR kibocsátók listájára, amelyet a bankok megkapnak. E lista mögött a FIATA áll, ami a bankoknál a fizetési okmányként történő elfogadást elősegíti.

*c) FIATA FCT (Forwarder's Certificate of Transport)*

A FIATA szállítmányozói igazolás fuvarozásra történő átvételről okmányt a nemzetközi szállítványozók számára alakították ki. Az okmány kiadásával a szállítványozó arra vállal kötelezettséget, hogy az árut a rendeltetési helyen általa megnevezett (kijelölt) szállítványozón keresztül kiszolgáltatja. A FIATA FCT - t az áru fuvarozásra történt átvétele után azonnal kiadják a feladónak. Ezzel igazolja a speditőr, hogy egy pontosan meghatározott küldeményt továbbításra átvett, hogy azt a feladó instrukcióinak megfelelően - amint azt az okmány tartalmazza - a rendeltetési helyen, az okmány birtokosának - annak bemutatása ellenében - kiszolgáltatja.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara akkreditívszokványa szerint akkor fogadják el a bankok fizetési okmányként, ha erre az akkreditívnyitási megbízás kifejezetten utal. Ha fuvarozói felelősség van mögötte, azaz a szállítványozó fuvarozóként vagy fuvarozó ügynökként járt el, akkor minősül az FCT **értékpapírnak**. Alkalmazása igen gyakori a speditőrök gyűjtőfogalmában. Ha rendeletre állítják ki, forgatható.

Adott esetben nehéz pontosan megállapítani, milyen felelősség áll mögötte. A FIATA tájékoztató füzetében felhívják a figyelmet arra, hogy az FCT kiállításánál a szállítmányozó felelőssége eltérhet az ország általános szállítmányozási feltételeitől. (A speditőrök általában akkor alkalmazzák, ha az út legalább egy részén saját maguk fuvaroznak, a többi részén megszervezik az áru fuvaroztatását.)

*d) FBL (Fiata Bill of Lading)*

Ez a legismertebb és legfontosabb FIATA - okmány, 1971 óta alkalmazzák. Fuvarozói típusú okmánynak szokták nevezni, mert annak kibocsátásával, a szállítmányozói jellegű kötelezettséget, eredményfelelősséget vállal magára. Az FBL így **értékpapír** és a birtokosa az áru birtokosa is egyben.

Kék színű, kötelezően számozva van, eredeti és másolati példányokkal állítják ki. Mivel az FBL kombinált fuvarokmány, akkor is kibocsátható, ha az okmány csak egy fuvarozási típust (szakaszt) fedez. A hátoldalán szereplő általános szerződési feltételek erre utalnak is. E feltételek megfelelnek a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által a kombinált fuvarokmányok alkalmazására kidolgozott feltételeknek. (A FIATA B/L - hez hasonló más kombinált fuvarozási okmányok is ismertek, ilyen pl. Multidoc, Bimco Combined Transport B/L-t stb.).

A FIATA B/L - t a bankok fizetési okmányként elfogadják. Az akkreditívekre vonatkozó szokvány kifejezetten rendelkezik erre vonatkozóan. A FIATA B/L természetesen a tengeri fuvarozásra is használható. A nyomtatványon az erre vonatkozó, a tengeri fuvarozásban használatos adatok is szerepelnek. A hátoldalán szereplő feltételek legfontosabb része a felelősségről szóló rész. A kombinált fuvarozásban a káresemény és a hozzá kapcsolódó felelősség nem minden esetben állapítható meg. Amennyiben kiderül, hogy a kár hol keletkezett, úgy a fuvarozó felelőssége az arra a fuvarozási szakaszra vonatkozó szabályok szerint ítéltető meg:

*e) FIATA FWR (FIATA Forwarder's Warehouse Receipt)*

Ez az okmány, a FIATA raktárjegy az előbbieknél kevésbé elterjedt. Elsősorban nemzeti forgalomban használják. Ez az okmány nem közraktári jegy, nem értékpapír, nem forgatható. A FIATA ajánlása szerint a nemzeti általános szállítmányozási feltételeket kell alkalmazni az ezen okmányok által fedezett jogviszonyokra, ha azokban a raktárakban a raktározásra vonatkozó feltételek is szerepelnek.

*f) FIATA SDT (Shipper's Declaration for the Transport of Dangerous Goods)*

A veszélyes árukra vonatkozó igazolás. Célja, hogy a veszélyes áruk kezeléséhez az egyértelmű adatszolgáltatást biztosítsa. Hátoldalán a veszélyes áruk klasszifikációját tartalmazza. A megbízó kitöltés után köteles aláírni. Kár esetén a felelősségmegállapítás tisztázását segíti elő. Fehér alapon, a szélén piros csíkos formanyomtatvány 1982 óta van forgalomban. A fenti okmányoktól eltér; hiszen a megbízó (exportőr) és nem a szállítványozó állítja ki.

*g) FFI (FIATA Forwarding Instructions)*

Az egységes szállítványozási szerződés megfogalmazása a célja a FIATA által kidolgozott standardizált megbízásnak. Az FFI hozzájárulhat a megbízó és a szállítványozó jogi szerződésének egyértelművé tételéhez, a jogi követelmények, az árueljuttatás követelményei és a nemzetközi okmányokhoz való illeszkedés pontos megfogalmazása révén.

Lehetővé válhat általa a szerződések számítógépes feldolgozása is. A legtöbb adatelemet négyjegyű számkóddal látták el (ez egy mező címét jelenti). Ez a számkód az adatelemek azonosítására szolgál a nyelvi kifejezésektől függetlenül. A kitöltésre vonatkozó információkat a mezőkben elhelyezett (1-21 ig terjedő) számok feltüntetésével, a speditőr országának nyelvén megadott kitöltési utasítás tartalmazza. Az utasítás tehát az adott számú mezőben megjelenő négyjegyű kódszámmal jelzett adatelem értelmezésére és a kitöltésre vonatkozik.

*h) Fuvarokmányok, elismervények:*

- Vasúti (COTIF/CÍM) fuvarlevél, melynek legfontosabb része a másodpéldány
- Közúti (CMR) fuvarlevél,
- folyami fuvarlevél és folyami rakjegy (**értékpapír**),
- légi fuvarlevél (airway bill),
- tengeri fuvarlevél (bill of lading – **értékpapír**),
- kiszolgáltatási jegy (delivery order – **értékpapír**).

Bizonyítják a fuvarozási szerződés létrejöttét és azok feltételeit, számla a befizetett fuvardíjról és egyéb költségekről, igazolják a feladás időpontját, helyét, az áru mennyiségét, utólagos rendelkezési jogot biztosít és kár esetén a kárigény érvényesítéséhez reklamációs alap is lehet.

Részletesebben a 7. fejezetben fogjuk ezeket az okmányokat megismertetni.

### **3. Hatósági okmányok**

A hatósági engedélyek, okmányok az engedélyhez kötött nemzetközi kereskedelmi műveleteket szabályozzák, illetve figyelik meg az EU és harmadik országok relációjában.

Egyes speciális áruk estén, mind a belső piacon, mind harmadik országok piacain tranzitengedély kérésére és kiadására lehet szükség. Ezen okmányok, illetve kitöltési utasításaik a [www.mkeh.hu](http://www.mkeh.hu) honlapon elérhetőek és letölthetőek.

Vannak olyan országok, ahol a vevőnek devizahatósági engedélyben kell megkérnie az importhoz szükséges devizavásárlást. Ennek megtagadása megghiúsíthatja a szerződés realizálását, ezért ilyen helyzetben célszerű a szerződésbe un, hatósági záradékot beiktatni (pl.: „Jelen szerződés a... hatóságok engedélye alapján lép érvénybe!”)

A vámformaságok teljesítése vámokmányok (EV), vámértékbevallási formanyomtatvány, vámszavatossági okmányok (TIR carnet, ATA carnet), különböző engedélyeztetési eljárási űrlapok és nyomtatványok (pl.: vámraktár, vámszabadterületi raktár), statisztikai jelentési űrlapok (papíralapú és elektronikus), stb. ismeretét és alkalmazását feltételezi.

Speciálisan a logisztikai műveletekhez kapcsolódik a hatósági felhatalmazással és okmánykiadási jogkörrel rendelkező közraktár, mely a közraktári jegy – **értékpapír** - kiállítására jogosult.

A kereskedelmi okmányok egy része is tekinthető hatósági okmánynak: származási bizonyítványok, egészségügyi bizonyítványok, radioaktivitási bizonyítvány, konzuli számla, stb.

### **4. fizetéssel kapcsolatos banki okmányok**

- fizetőképességi igazolások,
- átutalási megbízás,
- devizavétel, eladás bizonylatai, váltó- és csekk (**értékpapírok**) forgalommal kapcsolatos okmányok,
- okmányos inkasszómegbízás,
- inkasszók,
- akkreditívnyitási megbízás,
- akkreditívek, hitellevelek,

- faktor megállapodás,
- bankinformációk,
- bankári intézkedés,
- büroinformáció,
- bankgaranciák és kezességek,
- banknyugta.

#### **5. biztosítási okmányok**

- szállítmánybiztosítás ajánlat,
- szállítmánybiztosítási igazolás,
- szállítmánybiztosítási kötvény – **értékpapír**,
- kárfelvételi jegyzőkönyv,
- kárszámla,
- egyéb biztosítási módok hasonló okmányai.

#### **6. Egyéb bizonylatok**

Az előző pontokban vázlatosan felsorolt okmányokon, iratmintákon túl még számtalan bizonylati típussal találkozhatunk a bevezetőben említett okmányigényesség okán. Ezekre majd a tananyag további részeiben kerülhet utalás, vagy éppen az interneten böngészve, munkahelyi feladatot megoldva találkozhatnak velük.

### **5.3 Kereskedelmi okmányegységesítés – elektronikus adatszere**

A nemzetközi áruforgalomban használt és megkövetelt okmányok kitöltése és benyújtása - a forgalom bővülése, új, távoli relációk megjelenése, a dokumentációs, statisztikai megfigyelési követelmények növekedése következtében - sok időt és munkát igényel, ami együtt jár a költségek és a lehetséges hibák számának növekedésével, valamint a kereskedelempolitikai intézkedéseket végrehajtó hatóságok (EU-TAXUD, VPOP, APEH, MKEH, stb.) leterheltségéből származó késedelmes ügyintézésével.

A problémákat csökkentendő, megoldandó az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága, a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara és az egyes áruforgalom realizálásában érdekelt nemzetközi szervezetek részéről már évtizedek óta megfogalmazott és ha fokozatosan is, de megvalósuló szándék a kereskedelmi okmányok egységesítése, az elektronikus adatfeldolgozás és adatszere megvalósítása.

**1. Az elektronikus adatsere – Electronic Data Interchange (EDI)** témánk szempontjából a kereskedelmi, pénzügyi, szállítmányozási okmányok papírmentes, számítógépek közötti, nemzetközi szabványok szerinti elektronikus cseréjét jelenti.

Az EDI nem tévesztendő össze az elektronikus levelező rendszerekkel (e-mail), mert ez nem személyek, hanem számítógépek, szoftverek közötti automatikus kommunikációra szolgál. Teljeseb független a nyelvektől és az alkalmazott számítógépektől is. A telex, fax, vagy akár az e-mail kötetlen formájával szemben az EDI esetén az információknak kötött tartalommal és kötött szerkezetben kell közlekedniük. Az EDI nemzetközi szabványát az EDIFACT-ot nem is egy informatikai szervezet, hanem gazdasági jelentőségének megfelelően a már említett ENSZ – EGB hozta dolgozta ki. Ez a szabvány határozza meg azokat a szabályokat, amelyek szerint strukturálva lehet az adatokat kicserélni.

A rendszerben résztvevő cégek csak úgy küldhetnek egymásnak üzeneteket, ha előbb kölcsönösen „deklarálták” az egymás közti kereskedelmi levelezésnek ezt a módját. A rendszer teljesen zárt, szigorúan kötött szabályok szerint működik: a levelezésben saját külön eljárással titkosított üzenetek is küldhetők.

Az elektronikus adatsere révén a kereskedelmi láncoknál, JIT rendszerű beszállítást alkalmazó termékgyártóknál az áruk forgási sebessége felgyorsul, a raktározási költségek töredékükre csökkennek, ezért alkalmazása bizonyos áruforgalmi területeken a nemzetközi kereskedelemben egyre inkább elkerülhetlenné válik.

**2. Az okmányegységesítés** tekintetében komoly előrelépés következett be az Európai Unió tagsággal, mely együtt járt a közös kereskedelempolitika hazánkra való kiterjesztésével, a belső piaci kereskedelemre való áttéréssel. A vámunió megvalósítása a közösségi vámtarifára épülő elektronikus adatbázis: a TARIC – Tarif Intégré de la Communauté (Integrált Tarifakezelési Rendszer) bevezetésével, s a kereskedelempolitikai intézkedések realizálásának elektronikus úton való intézésével járt együtt.

A belső piaci közösségi/egységes árutovábbításban is kötelező az elektronikus árunyilatkozat benyújtás az indító vámhivatalban. Az üzenet struktúrája és tartalma minden tagországban egységes, azt tagországonként egy-egy központi vámhivatali részleghez (nálunk: KKK – külső kommunikációs központ) kell interneten keresztül benyújtania a rendszerben regisztrált termelőknek, kereskedőknek. Az adott nemzeti KKK szintén



elektronikusan közli az indító vámhivatallal a benyújtott árunyilatkozatot, s az ennek alapján dönt az árutovábbításról.

Hasonló módon egységes elektronikus adatgyűjtéssel valósul meg a Központi Statisztikai Hivatal közreműködésével a belső piaci nemzetközi kereskedelem statisztikai adatgyűjtése, megfigyelése is az un. INTRASTAT rendszer keretében. A közösségen kívüli országokkal folytatott kereskedelem statisztikája (továbbra is vámbizonylatok adatainak alapján) az un. EXTRASTAT rendszerben készül. A rendszer részleteit okmánymintákkal, kitöltési útmutatókkal a [www.ksh.hu](http://www.ksh.hu) honlapról lehet letölteni.

## **5.4. Kereskedelmi okmányhitelesítés**

A kamarai törvény értelmében a területileg illetékes kamara jogosult az áruexporthoz szükséges származási bizonyítványok, igazolások (vis-maior) és egyéb kereskedelmi okmányok (szerződések, konzuli számla, egyéb számlák stb.) hitelesítésére:

### ***1. Eredeti/Original Európai Közösségi Származási Bizonyítvány***

A származási bizonyítvány szükségessége: elsősorban nem preferenciális kereskedelempolitikai eszközök alkalmazása érdekében, harmadik országba irányuló (az EU 25 tagállamán kívüli ország) export esetén:

- Legnagyobb kedvezmény elve (vámtarifa II. hasábj),
- Dömpingellenes és antiszubvenciós vámok,
- Védőintézkedések,
- Mennyiségi korlátozások,
- Külkereskedelmi statisztikák okán/érdekében kell/lehet kiállítani és láttamoztatni.

A származási bizonyítványt az exportőr állítja ki a vevő részére, melyeket a kamara hitelesít az exportáló cég kérelme alapján a származási bizonyítvány kritériumainak megfelelően.

A közös agrárpolitika hatálya alá tartozó termékek esetében a származási bizonyítványok kiállítása és igazolása szintén a kamara hatáskörébe tartozik.

A preferenciális származási bizonyítványok (FORM A, EUR1) kiállítása és igazolása az illetékes vámhatóság feladata.

## **2. Vis-maior igazolás**

A Bécsi Konvenció, valamint a kamarai törvény alapján a kereskedelmi és iparkamarák jogosultak a vis-maior igazolások kiadására. Milyen esetben kerül az igazolás kibocsátására sor? A szerződő felek közti peres eljárások során annak a ténynek bizonyítására, hogy a szerződés nem teljesítésében a szerződést szegő fél vétlen volt, illetve szállítási akadályközlés esetén.

## **3. Konzuli számla, egyéb okmányok láttamozása**

A gyakorlott exportörök előtt már jól ismert, hogy számos ország a kereskedelmi és konzuli számlákat csak az ország konzulátusa és a kamarák által hitelesítve fogadja el a fizetés teljesítéséhez, illetve a vámkezeléshez. Ezért mindenképpen fontos a cél-ország előírásainak pontos ismerete. Pl. szükségessé válhat a fuvarlevél, egészségügyi bizonyítvány, analízis igazolás, stb.

Az aláírásnál fontos a sorrendiség is, először a kamaránál kell hitelesíteni, majd a Külügyminisztérium Konzuli Osztályán az okmányt láttamoztatni az előírt példányszámban.

## **4. Szerződések hitelesítése**

Külön csoportot képez az okmányhitelesítés körében a szerződések hitelesítése. Több országban - elsősorban az arab országokban - csak a kamara által hitelesített szerződést fogadnak el, amelyben a kamara megerősíti, hogy a szerződést aláíró személy valóban jogosult a szerződés megkötésére.

A hitelesítéskor a kamara felhívja a szerződő magyar partner figyelmét a szerződés kötelező, illetve ajánlott kikötéseinek tartalmára is, azaz pl. szerepeljen a vitás kérdések tisztázására jogkikötés, amelyre ajánlja a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett működő Állandó Választott Bíróságot.

## **5. Származási igazolás**

A 17/1998. (III. 27.) IKIM-FM rendeletben foglaltaknak megfelelően a kamarák jogosultak a külkereskedelemben egyes termékekre elrendelt monitoring rendszerben a származások igazolására. Az igazolás az exportör cégjeles papírján, a rendeletben rögzített szövegnek megfelelően kerül kiállításra, amelyet a kamara láttamoz. A monitoring (megfigyelési)

rendszerbe tartozó áruk, termékek körét államigazgatási határozat rögzíti. A változásokról a Gazdasági Tájékoztatóban jelenik meg közlemény.

## **6. fejezet**

### ***Vámtechnikai ismeretek***

A vámmal kapcsolatos ismereteket a nemzetközi kereskedelem tárgykörében már áttekintettük, ezért ebben a fejezetben a vámtarifával, a vámárú, vámérték, vámeljárási módozatok, nemzetközi vámokmányok technikai kérdéseire fókuszálunk.

Bevezetőben fontosnak tarjuk megjegyezni, hogy az Európai Unió belső piacán ugyan a nemzetközi áruforgalmat nem terheli vám, ám az árúk kereskedelméhez szükségünk van tarifális ismeretekre, árukísérő okmányok kiállítására,

### **6.1 Vámtechnikai fogalmak és szabályok**

#### ***6.1.1. Vámrendszer***

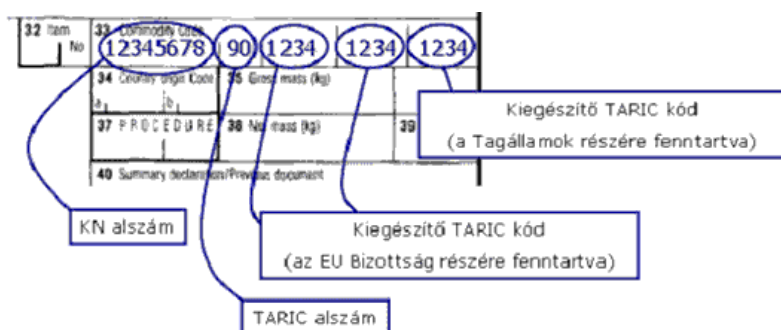
Az Európai Közösséget létrehozó szerződés 9. cikke rendelkezik az Európai Közösség alapjáról. Ez a vámunió. A vámunió főbb jellemzője a közös külső vámtarifa alkalmazása és a Tagállamok közötti kereskedelemben a vámok eltörlése. E nélkül nem valósulhat meg a belső piac és a gazdasági/pénzügyi unió.

A vámhatóság hivatott a Közösségi mezőgazdasági és kereskedelempolitikai érdekek betartására a nemzetközi kereskedelem szintjén.

#### ***1. TARIC***

A Közösség más vámuniókkal, szabadkereskedelmi területekkel és számos harmadik országgal kötött szabadkereskedelmi megállapodásokat. A használati vámtarifák bevezetésének oka az volt, hogy a vámigazgatás hatásköre, általa alkalmazandó jogszabályok köre folyamatos növekedésnek indult, így fennállt a helytelen vagy eltérő jogalkalmazás lehetősége. Ezek a használati vámtarifák magukba integrálták a kereskedelemre vonatkozó közösségi illetve nemzeti jogszabályokat, lehetővé tették azok napi alkalmazását a vámhatóság számára. A Közösség elektronikus használati tarifája a TARIC.

Ez egy olyan eszköz, amelyet a Kombinált Nomenklatúrával egyidejűleg egy Európai Gazdasági Közösség rendelet hozott létre. A TARIC több, mint 24000 alszámot tartalmaz, a Közösség valamennyi hivatalos nyelvén, a csatlakozás óta magyarul is. Ezen felül tartalmazza a vámtételeket, kapcsolódó kereskedelem-, mezőgazdaság-politikai intézkedéseket, így lehetővé teszi a nemzeti vámigazgatás számára a feladatok egységes végrehajtását minden tagállamban. Felépítése a 8 számjegyű Kombinált Nomenklatúrán alapul. További 2 jegy hozzáadásával képezi a 10 jegyű Taric kódot.



6.1.sz ábra:  
**A TARIC kódok felépítése**

A kiegészítő kódok négy pozíciós alfa numerikus kódok. Ezekhez egyedi intézkedések kapcsolhatók. Ilyenek például: vámkontingens, vámfelfüggesztés, GSP országoknak nyújtott kedvezményes vámtétel, dömpingellenes és kiegészítő vámok, kiviteli tilalmak, exportmegfigyelés. A kiegészítő kód első jegye azonosítja az intézkedés típusát, a többi három a tényleges intézkedésre vonatkozik. Nemzeti kiegészítő kód lehetőség a vámtarifaszámhoz köthető nemzeti intézkedések, PI ÁFA, jövedéki adó feltüntetésére. A TARIC alapelvei: helyes adatok, teljes adatok, időben történő eljutás a tagállamok vámigazgatásaihoz.

A TARIC gyakorlati alkalmazása az információszerzés eszköze, de önmagában nem rendelkezik joghatással, ugyanakkor alkalmazása minden esetben kötelező a Közösségen kívüli országokkal bonyolított kereskedelemben alkalmazott vám- és statisztikai nyilatkozatokon. A TARIC kód egyértelműen azonosítja az alkalmazandó vámtarifaszámot és egyértelműen meghatározza az alkalmazandó/ betartandó kereskedelem-politikai intézkedéseket is. A TARIC adatbázis rendszeres frissítései a tagállamok számára elektronikus úton kerülnek megküldésre.

minden nap. A napi frissítések között a közeljövőben hatályba lépő jogszabályok által végrehajtandó intézkedések is megküldésre kerülnek, így a tagállamok vámigazgatásai illetve a gazdálkodó szervezetek felkészülhetnek azok alkalmazására. A napi frissítések fogadása a nemzeti Taric Központ feladata.

Nemzeti használati tarifák. A csatlakozás óta a 2658/87/EGK Tanácsi rendelet van hatályban, így megszűntek az úgynevezett hazai alszámok a vámtarifaszámokban, helyükbe a Taric alszámok léptek, melyet tekinthetünk európai alszámnak is, tekintve, hogy alkalmazásuk minden tagállamban kötelező érvényű. Van lehetőség nemzeti intézkedések (statisztikai adatgyűjtés, nemzeti korlátozások, tilalmak) alkalmazására, de ezek nem lehetnek alszámhoz kötöttek. Erre a célra szolgál a nemzeti kiegészítő kód.

## ***2. TQS - Tarifális kvóták.***

A legtöbb Közösségi tarifális kvótát a Bizottság XXI főigazgatósága kezeli, együttműködésben a tagállamok vámigazgatásaival. Kiosztás a jelentkezés sorrendjében történik. Ez az automatikus kvótakiosztás. A tarifális kvóták másik részét a Bizottság VI főigazgatósága kezeli az importengedélyezési rendszeren keresztül. Ezen kvóták igénybevételére azoknak a gazdálkodóknak van lehetőségük, akik rendelkeznek a tagállamok illetékes hatóságai által kibocsátott kontingens engedéllyel. Ez az okmányalapú kvótakiosztás. Ezt főleg a mezőgazdasági alaptermékekre alkalmazzák. A vámhatóság feladata kizárólag az engedélyek elfogadására, leírására és a kedvezményes vámtétellel történő vámkezelésre terjed ki.

*A tarifális kvóták igénylésére* azoknak az importőröknek van lehetőségük, akik olyan árunak kérik az Európai Unió területén a szabad forgalomba helyezési vámkezelését, amelyre tarifális kvóta került megnyitásra. A kvóta és a hozzá kapcsolódó csökkentett vámtétel igénybevételének lehetősége nem automatikusan jár, hanem a vámkezelési kérelemmel egy időben kérelmezni kell. Ezt a kérelmet az ellenőrzést követően a vámkezelést végző vámhivatal haladéktalanul eljuttatja a Kvótaellenőrző Központba. A beérkezést követő napon 14 óráig tovább küldik Brüsszelbe és elbírálásra a kérelemtől számított második nap 14 órától kerülhet sor. Minden kiosztást követően értesítenek minden tagállamot. Amint egy tarifális kvóta kimerül, a tagállamok leállítják az adott tarifális kvótára vonatkozó további leírási kérelmek Bizottság elé történő terjesztését. Kritikus állapotú lesz egy kvóta, amennyiben 75 % felhasználásra került. A gazdálkodó ez után már nem lehet biztos benne, hogy elnyeri a kért kvótamennyiséget és lehetősége lesz a kedvező

vámítételre. A tagállamok eltérő gyakorlatot folytatnak az ilyen esetben követelendő vámbiztosítékról.

*Preferenciális import megfigyelése.* A kedvezményekben részesülő import és bizonyos export megfigyelésére kerül sor. A megfigyelés fő célja, hogy olyan szükséges információkat szolgáltatson, amelyek indokul szolgálhatnak a vámterhek visszaállítására és a csalás elleni küzdelemhez. Ezek a megfigyelések eltérnek azoktól a megfigyelésektől, melyek a preferenciális tarifális intézkedéseken kívül esnek és eltérnek a tagállamok által az Európai Közösség Statisztikai Irodájához (EUROSTAT) küldött import statisztikáktól is. A megfigyelések nagy része titkos, a gazdálkodó nem is tud róla. Az EUROSTAT összegzi az EU tagországok és bizonyos egyéb országok nemzeti statisztikai hivatalai által összegyűjtött adatokat. Az intézmények közti harmonizált módszer létrehozása biztosítja az adatok összehasonlíthatóságát. A több évre terjedő statisztikai programokat az EUROSTAT az Európai Bizottság főigazgatóságaival és az uniós tagállamok nemzeti statisztikai intézményeivel együttműködve hozta létre. A programok elsősorban a közösségi politika megfelelő ágazataihoz kapcsolódnak és szinte valamennyi statisztikai területet lefedik.

### ***3. EBTI - Európai Kötelező Tarifális Felvilágosítás Rendszere.***

A kötelező tarifális felvilágosítás olyan, valamely EU tagállam vámhatósága által gazdálkodói kérésre kiadott, írásban rögzített vámtarifa besorolási határozatot jelent, amelyek az Európai Közösségen belül hat évig kötelező érvényű. BTI akkor kerül kiadásra, ha export-import műveletet ténylegesen előirányozták és az áru még nem került vámeljárással alá. A vámteher nagyságát a Taric kódok határozzák meg. A felmerülő költségek és teendők felmérése érdekében előnyös az, ha exportőr /importőr BTI-vel rendelkezik. BTI felhasználására csak az jogosult, aki azt a vámhatóságnál kérelmezte. A BTI kérelem okmány az alapvető információkat tartalmazza és kiegészíthető mintával, fényképpel, ami az elbírálást segíti. Ha két tagállam azonos árura különböző BTI-t adott ki, köteles a TAXUD valamelyiket visszavonni.

### ***4. CDPS - Új Vámárnyilatkozat Feldolgozó Rendszer.***

Célja: egyaránt érvényesülnie kell az uniós és a nemzeti jogszabályoknak. A csatlakozás után az Európai Unió vámjogi szabályozásának legfontosabb jogforrásai közvetlenül hatályosultak Magyarországon. Ugyanakkor a nemzeti szabályozásban is számos módosulás történt, mivel a közösségi jog több ponton is a tagállamoknak ad felhatalmazást a részletszabályok nemzeti szinten történő szabályozására. A csatlakozás óta a vámhatóságnak két költségvetés felé kell biztosítani a bevételeket. Az Unió költségvetésébe

folynak be azok a bevételek ( saját források), melyek kb. 20 % -át adják a vámok.

A vámok tehát az Unió közvetlen bevételeit képezik, így ennek kiszabása és bevételezése elsődleges, mivel a kiszabott vám befizetését akkor is teljesítenie kell Magyarországnak az Unió felé, ha annak tényleges bevételezése a gazdálkodótól nem történt meg. A nemzeti költségvetés számára továbbra is biztosítani kell a nemzeti szabályok alapján kivetésre kerülő nemzeti adók beszedését. Import esetén továbbra is a vámhatóság veti ki és szedi be az ÁFA-t, jövedéki adót, környezetvédelmi termékdíjat illetve más nemzeti adókat. A korábbi szabályozás is meghatározott adatszolgáltatási kötelezettséget a vámhatóság számára és ez továbbra is így maradt.

Az Unió felé is van adatszolgáltatási kötelezettség. Az így szolgáltatott forgalmi adatok alapján születnek a kereskedelempolitikai döntések, melyek az áruk behozatalára és kivitelére vonatkozóan nem tarifális intézkedések. Pl.: felügyeleti vagy piacvédelmi intézkedések, mennyiségi korlátozások vagy kvóták, behozatali és kiviteli tilalmak. A XXI. Században elengedhetetlen követelmény a korszerű ügyfélkapcsolat kialakítása, így lehetőség van az elektronikus árnyilatkozat-adására és az elektronikus határozat-kézésítésre is. Az elektronikus ügyintézés rövid időn belül háttérbe szoríthatja a papír adathordozót.

A külső felhasználók Interneten keresztül kapcsolódhatnak a feldolgozó rendszerhez. Az arra jogosultságot szerző ügyfelek egy egyszerű böngésző segítségével tudják elérni a központi rendszert. A rendszer így remélhetőleg gyors, rugalmas és napra kész lesz. A korábbi rendszertől eltérően a CDPS rendszer az árutovábbítási eljárás kivételével valamennyi vám eljárás árnyilatkozatát a vám eljárás lefolytatása során dolgozza fel. Az új rendszer az árnyilatkozat adatai mellett tartalmazza a vám eljárás valamennyi mozzanatát és annak adatait is. Ez azt jelenti, hogy az okmányok kézhez vétele nélkül is rekonstruálható és ellenőrizhető a vám eljárás teljes folyamata. Az új központi vámadatbázis biztosítja a közvetlen lekérdezés lehetőségét, továbbá kielégíti a statisztikai igényeket is.

A CDPS rendszer közvetlen kapcsolatban áll az Integrált Tarifakezelési Rendszer valamennyi alrendszerével és az ezek által nyújtott szolgáltatásokat fel is használja a vám eljárás során. A Vám-, és Pénzügyőrség és az ügyfelek közötti kommunikáció a kifejlesztett KKK (Külső Kommunikációs Központ)-on keresztül fog valósul meg. A CDPS rendszer hatékonyan tudja vámfelügyelet alatt tartani az átmeneti megőrzés alatt álló illetve egyéb vámfelügyelet alatt álló vámárakat mindaddig, míg a vámfelügyelet meg nem



szűnik. A jelenleg számítástechnikailag nem támogatott vám eljárások is feldolgozásra kerülnek az új rendszerben.

Nem az adószám az elsődleges ügyfél-azonosító, hanem egy ügynevezett VPID szám. A VPID a gazdálkodók és a természetes személyek egyedi azonosítását teszi lehetővé. Ezt a regisztrációt az ügyfél az első vámkezelés alkalmával is megteheti. A vállalkozásoknak rendelkezniük kell egy ügynevezett EU adószámmal, mely az egész Unióra kiterjedő ÁFA azonosító szám. A már most is külkereskedelmet folytató gazdálkodók automatikusan megkapták ezt a számot, de bárki bármikor igényelheti az APEH-nál.

### **6.1.2 A termék származása**

**1. A származási szabályok** voltaképpen annak az eszközei, hogy meg lehessen azt az országot határozni, ahonnan az áru származik, azaz, nem azt az országot, ahonnan az árut feladták, hanem azt, ahol a terméket termelték vagy feldolgozták bizonyos tarifális vagy nem-tarifális intézkedések alkalmazásának céljából.

**2. A kedvezményes származási szabályokat** annak érdekében kell alkalmazni, hogy a kedvezményes elbánást (legyen az egyoldalú vagy szerződéses) azon ország származó terméke kapja meg, amelyiknek szánták. Némely termék világosan egy adott országból származik, mivel azt helyi anyagokból teljes egészében ott állították elő. Legtöbbször azonban az áruk olyan termékek, amiket az adott országba behozott nem származó termékek feldolgozásával vagy megmunkálásával állítanak elő.

*Amennyiben a terméknek származó helyzetet kell elérnie, a feldolgozásnak eléggé lényegesnek kell lennie* ahhoz, hogy a termék az adott országbeli származást elnyerje. Ezért a termékek minden kategóriájára feltételeket állapítottak meg (a HR vámtarifaszámának változása, a hozzáadott érték százaléka, specifikus feldolgozás vagy ezen feltételek kombinációja), hogy meg lehessen határozni, hogy az adott országban a nem származó anyagokon elvégzett műveletek elegendőek-e ahhoz, hogy a termék elnyerje a származó helyzetet. Bizonyos kisebb műveletek („minimális műveletek”) sohasem szereznek az áruk számára kedvezményes származó helyzetet.

### **3. Származás kumulációja**

A kielégítő mértékű feldolgozás vagy megmunkálás feltételei elvben minden harmadik országból importált anyagra vonatkoznak, amit az exportáló országban előállított termékhez használnak fel.

A regionális gazdasági integráció előmozdítása érdekében azonban, a származás kumulációjának bizonyos rendszerei lehetővé teszik, hogy a partner-országok anyagai kivételt képezzenek ezen feltételek alól, és így könnyebbé válik a termelők számára, hogy az azon országokból jövő beszállításokat vegyék igénybe. A késztermék végül is származó helyzetet ér el, akképpen, hogy a műveletben érintett egyik vagy másik partner ország származó árujává válik a külön feltételeknek megfelelően:

- a **bilaterális kumuláció** két partnert érint, és az A országban levő gazdálkodó számára azt engedélyezi, hogy B ország származó anyagait úgy használja fel, mintha azok az A országból származnának, vica versa, azzal, hogy a származási feltételek csak a nem származó árukra vonatkoznak; ezért az áru A ország származó helyzetének eléréséhez elegendő, ha az A (országban) elvégzett művelet „több, mint minimális”; ezt a kumuláció formát alkalmazzák a Közösség minden kétoldalú megállapodásában, valamint az egyoldalúan nyújtott kedvezményes elbánási rendszerében (GSP, Nyugat-Balkán, más országok és területek);
- a **diagonális kumuláció** hasonló alapelven nyugszik, azonban legalább három partnert érint, akik az ugyan azon származási szabályokat tartalmazó, és ezt a fajta kumulációt biztosító szabadkereskedelmi megállapodások hálózatát hozták létre maguk között; ennek a kumuláció formának a prototípusa a „pán-európai” kumuláció, ami érinti a Közösséget, az EFTA országokat, a közép- és kelet-európai országokat valamint Törökországot;
- a **pán – euró – mediterrán kumuláció** lehetőség van a pán-euró-mediterrán származási kumuláció alkalmazására a táblázatban megadott országokkal kötött megállapodások alapján az ott feltüntetett időpontoktól, amennyiben az érintett országok egymással azonos származási jegyzőkönyvekkel rendelkező szabadkereskedelmi megállapodásokat kötöttek;

Pán - Euró - Mediterrán Származási Jegyzőkönyvek			
Ország	EK Tanácsi Határozat	Hivatalos Lap	Érvényesség kezdete
EGT	136/2005, kelt 2005.10.21-én	L 321, kelt 2005.12.08	2005.11.01.

Izrael	2/2005, kelt 2005.12.22-én	L 20, kelt 2006.01.24.	2006.01.01.
Marokkó	2/2005, kelt 2005.11.18-án	L 336, kelt 2005.12.21.	2005.12.01.
Svájc	3/2005, kelt 2005.12.15-én	L 45, kelt 2005.02.15.	2006.01.01.
Egyiptom	1/2006, kelt 2006.02.17-én	L 73, kelt 2006.03.13.	2006.03.01.

- a **regionális GSP kumuláció**, a diagonális kumuláció egy formája, ami érinti a kedvezményezett országok regionális csoportjainak tagjait (például az ASEAN *országokat*); szem előtt tartva, hogy a Közösségbe irányuló export termékek elérjék a származó helyzetet, hogy ott megkapják az általános preferenciális (rendszerben biztosított elbánást);

Ebben az esetben a termék annak az országnak a származó terméke, amelyikben a „több, mint minimális” műveletet elvégezték, és ahol a hozzáadott érték legalább is megegyezik az előállítás során felhasznált, a csoport többi országából érkező származó anyagok vámértékével;

- a **teljes kumuláció** egyébként a „munka kumulációján” alapszik; az áru származó helyzetét az érintett országok által létrehozott térségben elvégzett feldolgozási és megmunkálási műveletek összességére való hivatkozással lehet meghatározni; ennek érdekében az A országban elvégzett műveletet úgy tekintik, mintha azt B országban végezték volna el, feltéve, ha az A országban előállított nem származó terméken B-ben további feldolgozást végeznek;

Ez a típusú kumuláció, és ennek még néhány variációja, megtalálható az AKCS, a TOT, a Maghreb és az EGT országokkal létrehozott kedvezményes elbánásokban (ez utóbbi, az Európai Gazdasági Térség egy területnek tekintendő, amelyben a termékek csak teljes kumuláción keresztül érhetnek el származó helyzetet).

### 6.1.3 Vámérték

#### 1. A GATT Vámérték Egyezmény szerinti vámérték megállapítás

1. Cikk

1. Az importált áruk vámértéke az ügyleti érték, vagyis az az ár, kiigazítva a 8. Cikk rendelkezéseinek megfelelően, amelyet az importáló országba irányuló export célú eladás során az árukért ténylegesen fizettek vagy fizetni fognak, feltéve, hogy

a) a vevő számára az áru feletti rendelkezésre vagy az általa történő felhasználásra vonatkozóan nincsenek egyéb korlátozások, mint

- (i) amiket az importáló ország törvényei vagy állami hatóságai előírnak vagy megkövetelnek,
- (ii) amik behatárolják azt a földrajzi területet, amelyen belül az áruk viszonteladásra kerülhetnek, vagy
- (iii) amik az áruk értékét lényegesen nem érintik;

b) az eladás vagy az ár nem függ olyan feltételektől vagy ellenszolgáltatásoktól, amelyek értéke az értékelendő áru vonatkozásában nem határozható meg;

c) az áruk vevő általi későbbi viszonteladásából, átruházásából vagy felhasználásából származó haszon semmilyen része nem jut közvetlenül vagy közvetve az eladóhoz, kivéve, ha megfelelő kiigazítás tehető a 8. Cikk rendelkezései szerint; és

d) a vevő és az eladó független egymástól, illetve, amennyiben nem függetlenek, hogy az ügyleti érték a 2. pont szerint vámcélokra elfogadható.

2. a) Annak meghatározásakor, hogy az ügyleti érték elfogadható-e a jelen cikk 1. pontjának céljaira, az a tény, hogy a vevő és az eladó a 15. Cikk értelmezése szerint nem független egymástól, önmagában nem elegendő alap arra, hogy az ügyleti értéket elfogadhatatlannak tekintsék. Ilyen esetben megvizsgálják az eladás sajátos körülményeit, és elfogadják az ügyleti értéket, amennyiben a kapcsolat nem befolyásolta az árat. Amennyiben az importőr által alapján a vámszervek alapos okkal úgy ítélik meg, hogy a kapcsolat befolyásolta az árat, indokaikat közlik az importőrrel, és megfelelő lehetőséget adnak a válaszára. Amennyiben az importőr kéri, az indokok közlése írásban történik.

b) Az egymástól nem független felek közötti eladáskor az ügyleti érték elfogadásra kerül, és az áruk értékelése a jelen cikk 1. pontja rendelkezései szerint történik, ha az importőr bizonyítja, hogy a szóban forgó érték szorosan megközelíti az egy időben vagy közel azonos időben előforduló alábbi értékek egyikét:

- (i) azonos vagy hasonló áruk ugyanazon importáló országba való exportra történő, független vevőknek való eladásának ügyleti értékét;
- (ii) azonos vagy hasonló áruk az 5. Cikk rendelkezései szerint meghatározott vámértékét;
- (iii) azonos vagy hasonló áruk a 6. Cikk rendelkezései szerint meghatározott vámértékét;

A fenti vizsgálatok alkalmazásakor megfelelően figyelembe veszik a kereskedelmi szintek és a mennyiségi szintek között kimutatott különbségeket, a 8. Cikkben felsorolt tényezőket, valamint azokat a költségeket, amelyeket az eladó a független vevőknek történő eladások esetén visel, de amelyek a nem független vevőknek történő eladások esetén nem merülnek fel számára.

c) A jelen cikk 2. b) pontjában leírt vizsgálatok az importőr kezdeményezésére és kizárólag összehasonlítási célokból alkalmazandók. Helyettesítő értékek nem állapíthatók meg a jelen cikk 2. b) pontja alapján.

## 2. Cikk

*1. a) Ha az importált áruk vámértéke az 1. Cikk rendelkezései alapján nem állapítható meg, a vámérték az ugyanazon importáló országba irányuló exportra eladott és az értékelendő áruval egy időben vagy közel azonos időben exportált azonos áruk ügyleti értéke lesz.*

b) A jelen cikk alkalmazásánál a vámérték meghatározása azoknak az azonos áruknak az ügyleti értékén alapul, amelyeket ugyanazon a kereskedelmi szinten és lényegében ugyanakkora mennyiségben adtak el, mint az értékelendő árukat. Amennyiben ilyen eladást nem találnak, azoknak az azonos áruknak az ügyleti értékét alkalmazzák, amelyeket más kereskedelmi szinten és/vagy más mennyiségekben adtak el, kiigazítva azt, hogy figyelembe vegyék a kereskedelmi szintnek és/vagy mennyiségeknek tulajdonítható eltéréseket, feltéve, hogy az ilyen kiigazítások olyan bemutatott bizonyítékok alapján történnek, amelyekből, függetlenül attól, hogy a kiigazítás értéknövekedést vagy értékcsökkenést eredményez, világosan megállapítható a kiigazítás indokoltsága és pontossága.

2. Amikor az ügyleti érték tartalmazza a 8. Cikk 2. pontjában hivatkozott költségeket és díjakat, az ügyleti értéket kiigazítják, hogy figyelembe vegyék az ilyen költségekben és díjakban az importált és a szóban forgó azonos áruk között fennálló jelentős különbségeket, amelyek a távolságok és a szállítási módok eltérése miatt adódnak.

3. Ha jelen cikk alkalmazásakor az azonos áruknál több ügyleti érték meglétét állapítják meg, a legalacsonyabb ilyen értéket veszik alapul az importált áruk vámértékének meghatározásakor.

## 3. Cikk

*1. a) Ha az importált áruk vámértéke az 1. és 2. Cikk rendelkezései alapján nem állapítható meg, a vámérték az ugyanazon importáló országba irányuló exportra eladott és az értékelendő áruval egy időben vagy közel azonos időben exportált hasonló áruk ügyleti értéke lesz.*

b) Jelen cikk alkalmazásánál a vámérték meghatározása azoknak a hasonló áruknak az ügyleti értékén alapul, amelyeket ugyanazon kereskedelmi szinten és lényegében ugyanakkora mennyiségben adtak el, mint az értékelendő árukat. Amennyiben ilyen eladást nem találnak, azoknak a hasonló áruknak az ügyleti értékét alkalmazzák, amelyeket más kereskedelmi szinten és/vagy más mennyiségekben adtak el, kiigazítva azt, hogy figyelembe vegyék a kereskedelmi szintnek és/vagy mennyiségeknek tulajdonítható eltéréseket, feltéve, hogy az ilyen kiigazítások olyan bemutatott bizonyítékok alapján történnek, amelyekből, függetlenül attól, hogy a kiigazítás értéknövekedést vagy értékcsökkenést eredményez, világosan megállapítható a kiigazítás indokoltsága és pontossága.

2. Amikor az ügyleti érték tartalmazza a 8. Cikk 2. pontjában hivatkozott költségeket és díjakat, az ügyleti értéket kiigazítják, hogy figyelembe vegyék az ilyen költségekben és díjakban az importált és a szóban forgó hasonló áruk között fennálló jelentős különbségeket, amelyek a távolságok és a szállítási módok eltérése miatt adódnak.

3. Ha a jelen cikk alkalmazásakor a hasonló áruknál több ügyleti érték meglétét állapítják meg, a legalacsonyabb ilyen értéket veszik alapul az importált áruk vámértékének meghatározásakor.

#### 4. Cikk

Ha az importált áruk vámértéke az 1., 2., és 3. Cikk rendelkezései alapján nem állapítható meg, a vámértéket az 5. Cikk rendelkezései alapján határozzák meg, vagy ha a vámérték azon cikk alapján sem határozható meg, akkor a 6. Cikk rendelkezései szerint; az importőr kívánságára azonban az 5. és 6. Cikk alkalmazási sorrendjét megfordítják.

#### 5. Cikk

*1. a) Ha az importált áruk, illetve az azonos vagy hasonló importált áruk változatlan állapotban kerülnek értékesítésre az importáló országában, az importált áruk vámértéke, a jelen cikk szerint, azon az egységaron alapul, amelyen az importált árukat, illetve az azonos vagy hasonló importált árukat az értékelendő áruk behozatalával egy időben vagy azzal közel azonos időben, a legnagyobb aggregált mennyiségben, az eladóktól független személyeknek értékesítenek; az alábbiak azonban levonhatók az egységarból:*

(i) szokásosan fizetett vagy megállapodás szerinti jutalékok, vagy a szokásos nyereség és az általános költségek fedezésére szolgáló kiadások, amelyek abban az országban az azonos osztályú vagy fajtájú áruk eladásakor merülnek fel;

(ii) a szokásos szállítási, biztosítási és járulékos költségek, amelyek az importáló országban felmerülnek;

(iii) ahol helyénvaló, a 8. Cikk 2. pontjában hivatkozott költségek és díjak; és

(iv) a vámok és egyéb nemzeti adók, amelyeket az importáló országban az áruk behozatala vagy értékesítése miatt fizetni kell.

b) Ha sem az importált árukat, sem azonos vagy hasonló importált árukat nem értékesítenek az értékelendő áru importjával egy időben vagy azzal közel azonos időben, akkor az egyébként az 1. a) pont rendelkezései szerint meghatározandó vámérték azon az egységaron alapul, amelyen az importált árukat, illetve az azonos vagy hasonló importált árukat az importáló országban az értékelendő áru importját követő legkorábbi időpontban, de 90 napon belül, változatlan állapotban értékesítenek.

2. Ha sem az importált áruk, sem azonos vagy hasonló importált áruk változatlan állapotban nem kerülnek értékesítésre az importáló országban, akkor, ha az importőr úgy kívánja, a vámérték azon az egységaron alapul, amelyen az importált árukat, további feldolgozás után, a legnagyobb aggregált mennyiségben értékesítik olyan importáló országbeli személyeknek, akik függetlenek azoktól a személyektől, akiktől ilyen árut vásárolnak, megfelelően figyelembe véve a további feldolgozás következtében keletkezett hozzáadott értéket és az 1. a) pont szerinti levonásokat.

#### 6. Cikk

*1. A jelen cikk rendelkezései szerint az importált áruk vámértéke számított értéken alapul. A számított érték az alábbiakból tevődik össze:*

a) az importált áruk előállításakor alkalmazott anyagok és gyártási műveletek vagy más feldolgozás költsége vagy értéke;

b) a nyereség és az általános kiadások összege, amely egyenlő azzal az összeggel, ami az exportáló ország termelői által az importáló országba irányuló exportra gyártott és az értékelendő árukkal azonos osztályú vagy fajtájú áruk értékesítésekor általában felmerül;

c) minden más kiadás költsége vagy értéke, amely szükséges a Tag által a 8. Cikk 2. pontja alapján választott érték-megállapítási mód tükrözéséhez.

2. Egyik Tag sem követelheti meg valamely, nem az ő területén lakó személytől vagy nem kényszerítheti arra, hogy a számított érték meghatározása céljából, vizsgálatra elszámolást készítsen, vagy hogy a könyvelésébe vagy más okmányokba való betekintést tegyen lehetővé. Azonban az áruk előállítójának a vámérték jelen cikk rendelkezései szerinti megállapítása céljából adott információit az importáló ország hatóságai, a termelő hozzájárulásával, más országban ellenőrizhetik, feltéve, hogy erről a szóban forgó ország kormányát előzetesen, kellőképpen értesítik és hogy a kormány a vizsgálatot nem ellenzi.

## 7. Cikk

*1. Ha az importált áruk vámértéke az 1-6. Cikk rendelkezései szerint nem állapítható meg, a vámérték meghatározása az importáló országban rendelkezésre álló adatok alapján és olyan ésszerű módszerekkel történik, amelyek összhangban vannak a jelen Megállapodás, valamint a GATT 1994 VII. Cikke elveivel és általános rendelkezéseivel.*

2. A vámérték nem állapítható meg a jelen cikk rendelkezései alapján az alábbiak szerint:

- a) az importáló országban gyártott áruk eladási ára az importáló országban;
- b) olyan rendszer, amely két lehetséges érték közül vámcélokra a magasabb elfogadását irányozza elő;
- c) áruknak az exportáló ország belföldi piacán alkalmazott ára;
- d) az azonos vagy hasonló áruknak a 6. Cikk rendelkezései szerint meghatározott számított értékétől eltérő termelési költség;
- e) más importáló országba irányuló exportra eladott áruk ára;
- f) minimum-vámértékek; vagy
- g) önkényes vagy fiktív értékek.

3. Az importőrt, amennyiben azt kéri, írásban tájékoztatják a jelen cikk rendelkezései alapján meghatározott vámértékről és az értékmegállapítás módszeréről.

## **2. A GATT Vámérték Egyezmény Közösségbeli alkalmazásával kapcsolatos jogszabályi rendelkezések:**

A vámérték megállapításának szabályait:

- az 1992. október 12-i 2913/92/EGK tanácsi rendelet a Közösségi Vámkódex (CC = Vámkódex) létrehozásáról, határozza meg, melyet legutóbb a 2000. november 16-i a 2700/200/EK rendelettel, valamint az
- 1993. július 2-i 2454/93/EGK bizottsági rendelet, (CCIP = Közösségi Vámkódex végrehajtási rendelete), amely rendelkezéseket határoz meg a 2913/92/EGK rendelet végrehajtására, és amelyet legutóbb a 2002. március 11-i 444/2002/EK rendelettel

módosítottak.

A magyarázó dokumentumok a Közösség összes hivatalos nyelvén a következő Internet címen érhetők el:

[http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/declare\\_d\\_goods/european/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_duties/declare_d_goods/european/index_en.htm).

## 6.2 Vámeljárások

Az Unió vámjogi szabályozásának legfontosabb jogforrása a Tanács 2913/92/EGK rendelete a Közösségi Vámkódex létrehozásáról. Az Unió vámterületén lévő áruknak vámjogi helyzetük van, amely lehet közösségi, vagy nem közösségi.

A vámterületen kívülről behozott áruk vámjogi helyzetét igazolni kell és attól függően, hogy igazolt-e a közösségi helyzet vagy sem, vámjogi rendeltetést kell számukra kijelölni. A vámjogi rendeltetés meghatározásának kötelezettsége az árú tulajdonosát terheli.

A vámeljárások az Unió vámkódexében nyolc önálló vámeljárásként kerültek meghatározásra. A nyolc vámeljárás:

- Szabad forgalomba helyezés,
- Árutovábbítás,
- Vámraktározás,
- Aktív feldolgozás,
- Feldolgozás vámfelügyelet alatt,
- Ideiglenes behozatal,
- Kivitel,
- Ideiglenes kivitel (Passzív feldolgozás).

A nyolc vámeljárás közül most a négy, gyakran használt változatot mutatjuk be vázlatosan, megjegyezve, hogy bár a nemzetközi kereskedőnek célszerű tisztában lenni a nemzetközi logisztikai műveletek mikéntjével, azok megszervezéséhez, végrehajtásához szolgáltatók igénybevétele - főként összetett, távoli ügyletkötéseknél – indokolt lehet.

### *1. Szabad forgalomba helyezés*

Célja, hogy a nem közösségi áru elnyerje a közösségi státuszt. A közösségi státuszt nem szabad összekeverni a közösségi származás helyzetével. Egy szabad forgalomba helyezett áru önmagától a szabad forgalomba helyezéstől még nem nyeri el a közösségi származást, de ha azt a közösségben elegendő mértékben megmunkálták, akkor elnyerheti azt.



A harmadik országból behozott nem közösségi áru szabad forgalomba helyezése együtt jár a kereskedelempolitikai intézkedések alkalmazásával és a vámteher megfizetésével.

A vámkódex nem határozza meg a vámeljárás mozzanatait, de valójában mindazon mozzanatokot kell végrehajtani, mint azt a hazai szabályozásból már megismertünk.

A szabad forgalomba helyezés vámeljárás lehetőséget ad arra is, ha a szállítmány különböző vámtarifaszámok alá tartozó árukból áll, és a felszámítható behozatali vámokkal aránytalan munkaterheléssel és költséggel járna az áruk külön besorolása, úgy a vámhivatal beleegyezésével a legmagasabb vámtételű áru besorolásával adjon árunityilatkozatot a vámkezelést kérő.

A szabad forgalomba helyezés során kell alkalmazni a legtöbb kereskedelempolitikai intézkedést. A kereskedelempolitikai intézkedés alatt a közös kereskedelempolitika részeként, az áruk behozatalára vagy kivitelére vonatkozó Közösségi rendelkezések formájában létrehozott A tarifális intézkedéseket az Európai Közösség Vámtarifája (TARIC) foglalja magába.

Mivel az unió autonóm és szerződéses szabadkereskedelmi megállapodásainak közel 87 ország a részese és számos ország részére biztosít tarifális kedvezményeket (vámkontingensek vagy plafonok keretében stb.), továbbá szinte kivétel nélkül alkalmazza a piacvédelmi szabályokat is (értékkiegyenlítő és antidömping vámok, behozatali átalányértékek, stb.), így rendkívül bonyolult és papíron, napra készen szinte követhetetlen az unió használati vámtarifája.

Fentiek következtében az unió közvetlen bevételeként fizetendő vám kiszámításánál a hatályos szabályok a vámok szinte valamennyi formáját (érték-, mérték-, vegyes vám, maximum- és minimum értékek, átalányértékekhez kötődő vámok, küszöbértékhez kötődő vámok, mezőgazdasági összetevőkre kivetett vámok, stb.) alkalmazzák.

A felmerülő vámteher megfizetésére a vámszámla alkalmazásával van mód. A vámszámla egy olyan speciális bankszámla, melynek legfontosabb jellemzője, hogy a gazdálkodó csak befizetéseket tud teljesíteni. Az ezen a számlán elhelyezett pénzeszközök felett a rendelkezési jogosultságot kizárólag a Vám-, és Pénzügyőrség gyakorolhatja.

## ***2. Árutovábbítás***

Az EU-ban az alábbi árutovábbítások működnek:

- Közösségi árutovábbítási eljárás,
- TIR Egyezmény ,
- ATA Egyezmény (Módosított),
- Rajnai Hajózási Egyezmény 9. Cikk,
- Észak-atlanti Szerződés Szerződő Felei között, a haderőik státuszáról szóló Egyezmény,
- Postai árutovábbítás.

Az EU-ban Tranzitegyezmény szerinti árutovábbítást nem lehet végrehajtani. Ugyanis a Tranzitegyezmény 1. § (2) bekezdése szerint a Tranzitegyezmény keretében az EU-n belül lebonyolított áruszállítások úgy minősülnek, mintha közösségi árutovábbítási eljárásban bonyolódtak volna le.

Tehát a közösségi árutovábbítási eljárás és a Tranzitegyezmény szerinti árutovábbítási eljárás szabályai - majdnem - ugyanazok.

Az EU szabályai szerint az árutovábbítási eljárás lehet külső és belső árutovábbítási eljárás. A külső árutovábbítási eljárás az EU vámterületén belül egy adott pontról egy másikra történő szállítást tesz lehetővé az alábbi áruk tekintetében:

- olyan közösségi áruknál, amelyek kivitelével kapcsolatban Bizottsági intézkedés van érvényben.
- nem közösségi áruknál.

A belső árutovábbítási eljárás az EU egyik pontjáról egy másik pontjára közösségi árunak valamely harmadik országon keresztül történő szállítását teszi lehetővé.

A Tranzitegyezményben résztvevő országok közreműködésével folyik az Új Számítógépesített Árutovábbítási Eljárás (NCTS) kiépítése. A rendszer keretében a közösségi árutovábbítási eljárások és a Tranzitegyezmény szerinti árutovábbítási eljárások közül a közúti forgalomban végrehajtott árutovábbítási eljárások kerülnek számítógéppel támogatásra.

### ***3. Passzív feldolgozás***

A passzív feldolgozási eljárás lehetővé teszi a közösségi áru feldolgozás céljából történő ideiglenes kivitelét a Közösség vámterületéről úgy, hogy a feldolgozásból származó visszahozott végtermék részleges vagy teljes

vámmentességgel vámkezelhető a szabad forgalom számára. Az unió Vámkódexe arra is lehetőséget ad, hogy a javítás céljából ideiglenesen kiszállított közösségi áru helyett - akár előzetes behozatallal is - olyan harmadik országbeli árut hozzanak be, illetve -vissza, amely a kiszállított áruval azonos tarifális besorolású, azonos kereskedelmi minőségű és azonos műszaki jellemzővel rendelkezik.

A passzív feldolgozást követően visszahozott végtermékre a részleges vagy teljes vámmentesség kerül alkalmazásra. Ez azt jelenti, hogy - a javításból történő vissza hozatalt kivéve - a feldolgozás során előállított végtermék után fizetendő vámterhet úgy kell megállapítani, hogy a végtermékre alkalmazható behozatali vámok összegéből le kell vonni az ideiglenesen kiszállított árukra szabad forgalomba helyezésük esetén fizetendő import vámokat. Javításból történő visszahozatal esetén a javítási költségek után kell a vámot megfizetni. Garanciális javítás esetén teljes vámmentességgel történik a szabad forgalomba hozatal.

#### 4. Kivitel

A kiviteli eljárás lehetővé teszi, hogy a közösségi áru elhagyja a Közösség vámterületét. A kivitel magába foglalja a kiléptetési eljárást, beleértve a kereskedelempolitikai intézkedések alkalmazását és adott esetben a kiviteli vámok kiszabását is.

*A Magyarországon az 1986. évi 2. tvr-rel kihirdetett COTIF Egyezmény 2006. július 1-től módosult. A módosítás hivatalos szövege (angolul, németül, franciául és hollandul) a [www.otif.org](http://www.otif.org) honlapon olvasható, illetve hasznos információk találhatók még a [www.mavcargo.hu](http://www.mavcargo.hu) honlapon.*

*A vasúti fuvarozás szabályain túl a módosítás érinti a vámeljárások végrehajtását is, bár maga a közösségi vámjogszabályok ettől az időponttól nem változnak. A vasúti és konténeres forgalomban alkalmazható egyszerűsített közösségi árutovábbítási eljárás (a Bizottság 2454/93/EGK rendelet 412. - 442a. cikkei) végrehajtása azonban a COTIF Egyezményen alapul.*

*A fentiek következtében a vasúti és konténeres forgalom keretében az egyszerűsített közösségi árutovábbítást július 1-től csak akkor lehet igénybe venni, ha*

- *az árut az új CIM fuvarlevél kíséri, és*
- *a Közösségben letelepedett valamely vasúttársaság vállalja a főkötelezettséget, és*
- *a szállításban csak olyan vasúttársaságok (legalább 2) vesznek részt, amelyek külön-külön is megfelelnek az egyszerűsítésre vonatkozó feltételeknek.*

*Amennyiben az egyszerűsített közösségi árutovábbítás nem alkalmazható, úgy az általános szabályokat kell alkalmazni az árutovábbítás végrehajtásánál. Ez azt jelenti, hogy a*

*továbbítási nyilatkozatot elektronikusan kell megküldeni az indító vámhivatalnak és vámbiztosítékról is gondoskodni kell (megjegyzendő, hogy ez év december 31-éig Magyarországon a továbbítási nyilatkozat papír alapon is benyújtható).*

*A COTIF Egyezmény módosítása a kiviteli vámeljárás szabályait nem érinti.*

## **5. Közösségen belül**

2004 május 1-jétől az Európai Unió bármely tagállamából EV okmány kitöltése nélkül lehet terméket behozni, illetve oda terméket kiszállítani a magyarországi cégeknek is. A forgalmazóknak egy új statisztikai jelentésen (INTRASTAT) azonban továbbra is számot kell adniuk uniós ügyleteikről. A Közösségen belüli vámhatárok eltörlésének következtében a tagállamok egymással lebonyolított termékforgalmára vonatkozóan többé már nem állnak rendelkezésre vámadatok.

E hiány pótlására szolgál az INTRASTAT adatgyűjtés. Ezekre az adatokra az Unió döntéshozói és a tagállamok nemzeti statisztikái is igényt tartanak. A tagállamok közti termékforgalom alakulása tekinthető az európai integráció sikerét jelző legfontosabb mutatónak. A szabályozást másrészt az motiválta, hogy a felhasználók továbbra is ragaszkodnak a megszokott jó minőségű és részletes statisztikához. A korábbi külkereskedelmi statisztika az egységes piac létrejöttével két, jellegében különböző részre vált szét:

A közösségen kívüli országokkal folytatott kereskedelem statisztikája (továbbra is vámbizonylatok adatainak alapján) az un. EXTRASTAT rendszerben készül, míg a tagállamok közötti termékforgalom számba vételére az új INTRASTAT nevű statisztikai rendszer szolgál. E megkülönböztetés természetesen csak a statisztikai adatok gyűjtésének és előállításának eltérő módja indokolja. Egy adott tagállam külkereskedelmének forgalmát a kettő együtt teszi ki.

A tagállamok egymás közötti forgalmára alkalmazandó új kifejezések a beérkezés és a kiszállítás. Az INTRASTAT havi gyakoriságú adatgyűjtés, mely az adott tagállamnak az EU többi tagállamával lebonyolított forgalmát figyeli. Adatszolgáltatói az EU tagállamokba terméket kiszállító, vagy onnan azt behozó gazdasági szervezetek, amelyek azonosításához a statisztika az ÁFA bevallás 12-es (EU tagországok felé történt exportértékesítés) és 30-as (EU tagországokból megvalósult import termékbeszerzés összege) rovatát használja fel. Az INTRASTAT alaprendelet kötelezi a nemzeti adóhatóságokat, hogy az e két rovat bármelyikét kitöltő ÁFA alanyok listáját, a bevallott forgalmi értékkel rendszeresen adják át a statisztikának.

Az így nyilvántartott igen jelentős EU forgalmazó közül azonban nem mind válik tényleges adatszolgáltatóvá. A sok kis cég, amelyek forgalma elenyésző, felmentést kap az adatszolgáltatás alól. Ténylegesen csak azok a gazdálkodók kötelesek forgalmukról INTRASTAT jelentést benyújtani, melyek 12 havi kiszállításainak/beérkezéseinek összege egy előre meghatározott asszimilációs küszöbértéket meghalad. A kétféle irányú forgalomra a küszöbértékek eltérhetnek, így lehetnek olyan gazdálkodók, akik vagy csak a kiszállításukról, vagy csak a beérkezéseikről, illetve olyanok, akik mindkét irányú forgalmukról számot kell adniuk.

A jelenlegi számítások szerint adatszolgáltatók azok a gazdasági szervezetek lesznek, amelyek éves EU termékgorgalmának összege legalább az egyik forgalmi irányra meghaladja a 25 millió forintot. Csak azok a legnagyobb forgalmazók lesznek kötelesek statisztikai érték adatokat is szolgáltatni, amelyek éves beérkezései az 1,3 milliárd forintot, illetve a kiszállításai a 3,3 milliárd forintot meghaladják. Az INTRASTAT alaprendelet számszerű kritériumokat fogalmaz meg annak érdekében, hogy mind az egyes tételek, mind a partnerországok szerint, megfelelően részletes maradjon az adatgyűjtés.

A külkereskedelmi statisztika a termékek különböző országok közötti mozgását figyeli meg, mégpedig azokat, amelyek eredményeként az adott ország rendelkezésére álló erőforrások mennyisége nő illetve csökken. Ennek megfelelően az INTRASTAT is mindig a termék fizikai mozgását követi.

A KSH a logikai rendszerterv elkészítése során meghatározta a magyar INTRASTAT főbb jellemzőit. Az adatgyűjtés négyféle, egymástól csak minimálisan különböző kérdőíven valósul meg. A kérdőív eltér a szokásos KSH formátumtól és átveszi a jelenlegi tagállamok többségében alkalmazott szerkezetet. Az egyes ügyletekről kért adatok a jelenlegi vámbizonylatokon is szerepelnek. A gyűjtött adatok köre:

- termék neve kódja,
- Ügyletkód,
- Szállítási feltétel,
- Fuvarozási mód,
- Nettó tömeg,
- Mennyiség,
- Partner ország,
- Számlázott összeg,
- Statisztikai érték.

Könnyen belátható, hogy a szállítási feltétel, a számla szerinti összeg és a statisztikai érték között szoros összefüggés áll fenn, melynek teljesülését az adatok ellenőrzésekor a KSH vizsgálja.

### 6.3 Az áru vámkezelése

A külkereskedelmi ügylet lebonyolításának e lépését részletesebben is elemezzük.

A mai gyakorlatban az export, import és tranzitforgalom a vámhatóságok felügyelete alatt zajlik, de vámfizetési kötelezettség általában az import ügyleteknél jelentkezik. Az ügylet jellegétől és az áru rendeltetésétől függően a vám eljárás lehet végleges vagy ideiglenes célzatú. A *végleges célzatú vám eljárás* célja és eredménye az áru vám eljárás jellegének megszüntetése, az importáru felszabadítása a belföldi forgalom számára, vagy az exportáru kiléptetése az Unió külső határon.

Az *ideiglenes célzatú vám eljárás* nem hoz létre végleges állapotot, az áru vámáru jellege csak annak külföldre szállítása, meghatározott célra történő felhasználásának igazolása vagy a végleges célzatú vám eljárás során szűnik meg.

**1. A *végleges célzatú* vámkezelés** indítványozása általában a vámados feladata, s ez valamilyen okmány benyújtásával történik, a vámszámla egyidejű benyújtási kötelezettsége mellett. Az indítvány alapján kerül sor a vám eljárásra, melynek fő mozzanatai a belföldi forgalom számára történő vámkezeléskor a következők:

- vámvizsgálat,
- vámfizetési kötelezettség megállapítása,
- vám kiszabása és közlése és beszedése,
- vámárú kiadása.

a) A *vámvizsgálat* során a vámhivatal a benyújtott indítványt formailag felülvizsgálja, s azt is vizsgálja, hogy az előírt okmányokat hiánytalanul benyújtották-e. Ezután következik az áruvizsgálat, mely lehet külső vagy belső. Belső áruvizsgálatra akkor kerül sor, ha az áru azonossága kétes, vámbűntett gyanúja merül fel, vagy ha azt kéri.

b) A következő lépés a *vámfizetési kötelezettség*, illetve az alkalmazandó vámtétel *megállapítása*. Ekkor kimondják, hogy ki a vámfizetésre kötelezett, másrészt, hogy a fizetési kötelezettség mekkora összegű. Az összeg megállapításakor a vámhivatal azt vizsgálja, hogy a vámárura a vámtarifa melyik hasábjában szereplő vámok alkalmazandók, illetve van-e lehetőség kedvezményes eljárásra.

c) Ezután következik a *vám kiszabása és közlése*. A vámkiszabás alapja a vámérték. A vámot mindig az importőr ország hivatalos fizetőeszközében szabják ki, általában az ügylet valutájának középárfolyamán.

d) Az áru a *vám befizetése* után felszabadul a belföldi forgalom számára, tulajdonosa szabadon rendelkezhet vele.

## 2. Ideiglenes célzatú vámeljárást szokás alkalmazni:

- át nem vett, illetve vámraktárban elhelyezett árukra,
- azon a címen, hogy az áru nem marad véglegesen belföldön, illetve nem kerül tartósan külföldre,
- egyéb jogcímen.

A vámszabályok szerint a vámraktárban elhelyezett áru vámmentességet élveznek. Vámraktárban kell elhelyezni azokat az árukat, melyek ideiglenes céllal kerülnek belföldre, vagy mennek külföldre. Az ilyen áruk vámelőjegyzésben kerülnek az országba, róluk behozatali, vagy kiviteli előjegyzést kell felvenni. Az ideiglenesen behozott és kivitt áruk azonosságát a vámhivatal ellenőrzi, egyes országokban vámbiztosíték letételére is kötelezi a vámadóst.

Ideiglenes vámeljárást kell alkalmazni a nemzetközi vámokmánnyal továbbított áruknál mindazon országokban, melyek az okmány kiállításául szolgáló nemzetközi egyezményben részesek, illetve amelyekre a szóban forgó okmányt érvényességgel állították ki. Ilyen vámokmány pl. az ATA igazolvány.

## 6.4 Nemzetközi vámokmányok használata

Ezen okmányokkal fuvarozott áruknál a nemzetközi szerződésben részes államok területén az okmányt kibocsátó szervezet szavatosságot vállal az okmányban feltüntetett áruk után – esetlegesen – megfizetendő vám és egyéb közzadók, illetékek rendezéséért.

### 1. Az áruknak TIR-igazolvánnyal történő nemzetközi fuvarozására vonatkozó vámegegyezmény (*Transport Internationale Routier*)

Az áruknak a TIR igazolvánnyal történő nemzetközi áru fuvarozására vonatkozó vámegegyezményt 1975-ben, Genfben írták alá. A magyar kormány

is csatlakozott az egyezményhez, és 1978-ban hirdette ki, az 1978. évi 16. számú törvényerejű rendelettel.

A TIR igazolványt az áruknak közbenső átrakás nélküli (!), egy vagy több országhatáron áthaladó árufuvarozás esetén lehet használni, közúti jármű, járműszerelvény vagy szállítótartályra vonatkozóan.

Ezen előírás értelmében az átrakás nélküliség azt jelenti, hogy a fuvarozást folyamatosan azzal a szállítóeszközzel kell elvégezni, amelyikkel az adott fuvarozás megkezdődött. A TIR igazolvánnyal történő fuvarozás alapfeltétele, hogy a szállítójármű, járműszerelvény és szállítótartály megfeleljen az Egyezményben foglalt ún. alkalmassági feltételeknek. Néhány ezek közül:

- vámzár alkalmazására alkalmas zárszerkezet megléte,
- speciális zsinórzattal fűzhető szakadásmentes ponyva,
- az árufuvarozásra kijelölt rakodótér elválasztása, lezárhatósága és megjelölése;

Az alkalmassági feltételek meglétéről a vámszervek adják ki az igazolást (alkalmassági bizonyítvány vagy Certificat), amelynek nemzetközi szállítás esetén állandóan a járművön kell lenni. Azt a vámszervek ellenőrizhetik, hiánya vagy elfogadhatatlansága, (pl. érvényességi ideje lejárt) esetén a TIR igazolványt nem fogadják el.

A TIR igazolvány használata különböző előnyöket biztosít az anélkül történő szállítással szemben, amelyek:

- ha a szállítás TIR eljárással történik, úgy a közbenső vámhivatalok (tehát nem az indító és a rendeltetési, hanem a határvámhivatalok) általában nem tartanak áruvizsgálatot. Természetesen, ha szabálytalanság gyanúja merül fel, úgy tarthatnak vámvizsgálatot. Ilyen gyanú lehet pl. a megsérült vámzár, szakadt ponyva.

- a TIR igazolvány általában árunyilatkozatként is elfogadható, az olyan vám eljárásoknál, amelyeknél elegendő anyagot tartalmaz annak végrehajtására. (Ilyen pl. az árutovábbítás)

- a TIR igazolvány birtokosának nem kell vámbiztosítékról gondoskodni, mert az azt kibocsátó egyesület – főszabályként – 50ezer USA dollár értékig felelősséget vállal az esetleg felmerülő állami köztartozások kifizetésére. Ezen érték nem az áru értékére, hanem a felmerülő köztartozások együttes összegére vonatkozik. A magyar vámjárási gyakorlatban azonban



figyelemmel kell lenni a nagy kockázatú termékek kiegészítő vámbiztosítékkötelezettségére is.

A garancia alapján a vámhatóság, amennyiben az áruval kapcsolatban fizetési kötelezettség merül fel, a TIR eljárással kapcsolatos szabálytalanság esetén (mint pl. ha a szállítmány vámkezelés nélkül, tehát jogellenesen kerül forgalomba) a garanciavállaló egyesülettől követelheti a kérdéses összeget.

A TIR igazolvány, illetőleg a garancia akkor lesz hatályos, (akkor kezdődik) amikor az első vámhivatal az igazolványt elfogadta, és addig tartalmaz garanciát, ameddig az utolsó rendeltetési vámhivatal fenntartás nélkül nem mentesítette.

A TIR igazolványt a vámhivatal akkor fogadja el érvényesnek, ha:

- a fedőlapja minden rovata nézve (itt különös figyelemmel kell lenni az 1. rovatban írt érvényességi időpontra, amelyet a kibocsátó testület jegyez be), szabálytalan javítás, törlés stb. nem található, valamint a kibocsátó és az igazolvány birtokosa szabályosan aláírta azt (lényegében cégszerű aláírás);
- az igazolvány kellő példányszámot – kitöltött betétlapot – tartalmaz, azok sérülése nélkül (pl. nincs leszakadva a betétlap a tőszelvényről).

A kellő példányszám:

- az indulási és a rendeltetési vámhivatalok számával azonos fehér és zöld színű betétlap, valamint minden átmenő ország számára egy-egy fehér és zöld színű betétlap,
- jegyzőkönyv példány (sárga színű),
- sárga színű ún. ellenőrző szelvény, amely a fedőlap után következő első lap, ez a kibocsátó ország nyelvén tartalmazza a betétlapok és tőszelvények rovatait, sárga színű,
- a betétlapok ún. árunyilatkozási része minden szükséges példányon azonosan ki van töltve (2-15. rovatok, ahol a 15. számú rovat a fuvarozó aláírását tartalmazza);
- az egyéb szükséges feltételek is fennállnak (tehát az alkalmassági bizonyítvány a járművön van, a ponyva nem szakadt stb.)

A TIR igazolvány járműre, járműszerelvényre, illetőleg szállítótartályra érvényes.

Ez azt jelenti, hogy egy járműre vagy egy járműszerelvényre elegendő egy db TIR igazolvány használata. Az árnyilatkozati részen azonban az árufelsorolásnál el kell különíteni a rakodótereket.

Az egyes betétlapok, illetőleg tőszelvények rendeltetése eltérő, attól függően, hogy milyen vámeljáráásban részesítette a vámhivatal a szállítmányt.

Az indító vámhivatal mindenkor az első, fehér színű betétlapot tölti ki, mégpedig a 18-23. számú rovatokat, a zöld színű betétlap ugyancsak 18-23. rovatait, indigóval, továbbá a fehér betétlap tőszelvényét.

A rendeltetési vámhivatal a második, zöld színű betétlap 24-28. rovatait tölti ki, továbbá a zöld betétlap tőszelvényét.

Indító vámhivatalnak azt tekintjük, amelyiknél a TIR eljárás megkezdődött, valamint tranzit esetén minden belépő vámeljárást végző vámhivatal.

Rendeltetési vámhivatal az, ahol a TIR eljárás befejeződik, valamint tranzit esetén minden kilépő vámeljárást végző vámhivatal.

A betétlapokat a vámhivatalok levásztják és bevonják. Minden vámhivatal a soron következő, a vámeljárásnak megfelelő színű, illetve számozású betétlapot.

A tőszelvény az igazolványban marad, rendeltetése az, hogy annak alapján bármikor nyomon követhető a szállítmány útja, a vámkezeléseket végző vámhivatalok fontosabb adatai megállapíthatók (vámhivatal neve, nyilvántartási szám, dátum stb.).

Rendkívüli esemény, baleset és hasonlók esetén a szállító köteles megkeresni a legközelebbi vámhivatalt és bejelenteni az eseményt.

A TIR igazolvány kibocsátója és a garanciavállaló szervezet a Nemzetközi Közúti Fuvarozási Unió (IRU: International Road Transport Union) illetve az általa egyes tagországokban feljogosított tagszervezete, Magyarországon a Magyar Közúti Fuvarozók Egyesülete

A TIR igazolvány 1 útra és a kibocsátástól számított 3 hónapig érvényes. A fuvarozást az érvényességi időn belül meg kell kezdeni.

Magyarország területéről az Unión kívülre történő áruszállításkor a kiviteli ellenőrzést általában:

- Egységes Vámáranyilatkozat (EV),
- Fuvarlevél (CMR) és a
- TIR igazolvány vagy egyéb vámokmány bemutatásával kell kérni.

Ha a szállított áru értéke meghaladja az 50 000 USD-t, a fuvarozó kérelmére – az értéktől függően – két vagy több TIR igazolvány is kiállítható egy szállítmányra.

TIR Carnet kibocsátás általában csak honos ország járművére és fuvarozójának történik.

**2. A.T.A. Az áruk előjegyzési eljárásban való behozatalához szükséges A.T.A. – igazolványról szóló vámegyezmény (Admission temporaire de merchandise = Carnet für vorüber gehende Einfuhr)**

Az A.T.A. igazolvány alkalmazásával a következő vámárúk vámkezelhetők ideiglenes kivitel/ideiglenes behozatali vámeljárással alkalmazásával, elszámolási kötelezettséggel:

- áruminták és propagandaanyagok,
- munkaeszközök, (ideértve a rádiós és televíziós gépkocsikat felszerelésükkel együtt),
- kiállításokon, vásáron, kongresszuson vagy hasonló esemény alkalmával bemutatandó, felhasználható vagy kipróbálás céljából ideiglenesen behozott vámárúk,
- szerelőszerszámok, a kereskedelmi utazók árumintái.

Az A.T.A. igazolvány alapján az áru „vámelőjegyzésbe” kerül és ezzel mentesül a behozatali vám teljesítése alól az érvénytartam idejére.

Az A.T.A. igazolvány nemzetközi vámokmány, amely a behozatali előjegyzésben történő vámkezelés, valamint kiviteli előjegyzés és árutovábbítás céljára szolgál. A Magyar Köztársaság területén a vámkezeléshez el kell fogadni azt az A.T.A.-igazolványt, amelyet az Egyezményben részes államok kereskedelmi kamarái Magyar Köztársaság területére is érvényességgel bocsátottak ki.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, mint a nemzetközi Kereskedelmi Kamara keretében működő biztosítási hálózat tagja, kezességet vállal az Egyezményben résztvevő országok kereskedelmi kamarái által kibocsátott

A.T.A.-igazolványok alapján a behozatali előjegyzésben vámkezelt, valamint a továbbított vámáruk után esedékes vám és az Egyezmény alapján követelhető egyéb összegek kifizetéséért. A vám biztosítására készpénzbiztosítékot, vagy szavatossági nyilatkozatot követelni nem kell.

Az A.T.A.-igazolvány zöld színű borítólapból és az egyes vámkezelések céljára a könnyebb kezelhetőség szempontjából különböző színű és a borítólapban szabadon elhelyezett alábbi szerelvényekből (lapokból) áll:

- az ideiglenes kivitel és a visszahozatal alkalmával történő vámkezelés céljára: sárga színű Kiviteli ellenőrzőszelvényből, és ugyancsak sárga színű Újrabevezetési ellenőrzőszelvényből ;
- az ideiglenes behozatal és a visszavitelhez szükséges ellenőrzés céljára: fehér színű Behozatali ellenőrzőszelvényből, ugyancsak fehér színű Újrakiviteli ellenőrzőszelvényből;
- az árutovábbítás céljára: kék színű Tranzit ellenőrző szelvényből. Azokat a szövegrészeket, amelyeket a vámhivatalnak kell kitölteni, vastag fekete vonal keretezi.

A borítólap első oldalán a Kibocsátó Testület köteles feltüntetni az igazolvány számát, érvényességi határidejét – amely a kiállítás keltétől számított egy évnél hosszabb nem lehet - , a Kibocsátó Testület, valamint az igazolvány tulajdonosának és esetleges képviselőjének megnevezését, továbbá mindazokat az országokat, amelyeknek területén az igazolvány érvényes, megnevezve a vonatkozó jótálló testületeket is. Az igazolványt a borítólap első oldalának jobb alsó részén az igazolvány tulajdonosának, valamint a Kibocsátó Testület megbízott tisztviselőjének alá kell írnia. A lap alján lévő sötétebb színű, bekeretezett rész az áruvizsgálat igazolására szolgál.

A borítólap hátoldalán a táblázatos részt, az Általános jegyzéket találjuk. Itt kell az igazolvány tulajdonosának részletesen felsorolnia mindazokat az árukat, amelyeket az A.T.A. igazolvány alapján vámkezeltetni kíván. A borítólap harmadik oldala az A.T.A.-igazolvány kitöltésével kapcsolatos tudnivalókat tartalmazza.

Egy-egy ellenőrzőszelvény két részből, tőszelvényből és a perforálás mentén leválasztható szelvényrészről leválasztható szelvényből áll. A két szelvényrészben a szelvények számának azonosnak kell lennie. A tőszelvény az elvégzett vámkezelés igazolására, a leválasztható szelvény a vámkezelés céljára szolgál. Minden szelvényen a tőszelvényt és a leválasztható szelvényt egybehangzóan kell kitölteni. A leválasztható szelvény a következő részekre osztható. Az A)-F) pontok az A.T.A.-igazolvány tulajdonosának,

képviselőjének megnevezését, az áru tervezett felhasználását, a szállítási eszközök, a csomagolás adatait, valamint a vámkezelésre vonatkozó kérelmet tartalmazza.

A G) pontban feltüntetik az A.T.A.-igazolvány és a betétlap számát, kibocsátójának megnevezését és az igazolvány érvényességi idejét. A H) pontot a vámkezelés adatairól és igazolásáról a vámhivatal tölti ki. Valamennyi leválasztható szelvényrész hátlapján a zöld borítólapon a zöld borítólapon lévő Általános jegyzékkel megegyező beosztású táblázatos rész van, amelybe akár átíróeljárással, akár pl. rész-szállítás esetén külön-külön, a ténylegesen kiszállított vagy behozott árukat kell bejegyezni.

Az A.T.A.-igazolvány két nyelven, általában franciául és a kibocsátó ország nyelvén kerül kiállításra. Szükség esetén a vámhivatal az igazolvány hiteles fordítását megkövetelheti. Nem követelhető hiteles fordítás Magyarországon ha az Általános jegyzéket magyar vagy német nyelven állították ki.

Az ATA igazolvány vámtechnikai alkalmazásának részletes szabályait az 51/2004.(IV. 29.) VPOP Utasítás az ATA igazolvány alapján történő vámkezelésekről szabályozza. Letölthető: [www.vam.gov.hu](http://www.vam.gov.hu) címről.

## **7. fejezet**

### **Szállítmányozás és áru fuvarozás**

A nemzetközi kereskedelemben az áruk fizikai eljuttatása és átadása az ügylet résztvevőitől nagy körültekintést és kellő szakismeretet kíván, mind a szerződésszerű teljesítés, mind a költségekkel való hatékony gazdálkodás okán.

Gyakran az is előfordul, hogy ezt a tevékenységet szállítmányozási szolgáltatóra bizzuk, azonban a külkereskedőnek is célszerű tisztában lenni ezen szakterület alapismereteivel.

#### **7.1 Fuvarozási és szállítmányozási alapfogalmak**

A fuvarozási és szállítmányozási alapfogalmak tisztázására, illetve ismételt áttekintésére azért van szükség, mert a gyakorlat azt mutatja, hogy még a szakterületeken (kereskedelem, szállítmányozás) dolgozók is gyakran helytelenül használják.

A köznyelvben nem kifogásolható, de a szakmai munkában félreértésekre ad alkalmat, ha tartalmuknak nem megfelelő helyen és módon alkalmazzák ezeket a fogalmakat.

##### **1. A szállítás**

A szállításon az adásvételi ügylet teljesítését értjük. Ez azt jelenti, hogy az áru tulajdonosa - az eladó - az ügylet lebonyolítására vonatkozó szerződés adott feltételeinek teljesítése ellenében, a szerződésben ugyancsak kikötött paritáspontra lemond a vevő javára az áru fölötti rendelkezési jogáról, és azt a vevőre ruházza át.

A szállítás tehát kereskedelmi fogalom. Kereskedelmi értelméből következik, hogy nem jelenti önmagában a helyközi árumozgásról való gondoskodást vagy annak elvégzését.

Az eladó pl. akkor is eleget tesz szállítási kötelezettségének, ha ex works, ab raktár, ab telephely paritás esetén - a vonatkozó egyéb feltételek teljesítése mellett - saját gyárában vagy raktárában a vevő rendelkezésre bocsátja az árut. (szállítási szerződés = adás-vételi szerződés)

## **2. A fuvarozás**

A fuvarozás az a művelet, amelyet az áru helyváltztatása érdekében kell elvégezni. A helyváltztatás kezdőpontja rendszerint a termelési vagy tárolási hely (gyár, üzem, bánya, termőhely, raktár), célpontja a felhasználás, illetve a rendeltetés helye.

A fuvarozást az áruk továbbítására alkalmas, különféle szárazföldi, vízi (folyami, tengeri), légi közlekedési eszközökkel végzik, de fontos szerep jut a vezetékes (légvezeték, csővezeték) árutovábbításnak is. A fuvarozás elvégzésére vállalkozó természetes vagy jogi személyt fuvarozónak nevezzük.

A fuvarozást általában az e célra szerveződött és szakosodott vállalkozók, a fuvarozók: vasutak, közúti fuvarozócégek, hajótársaságok, légitársaságok végzik fuvardíj ellenében, de alkalmas fuvareszközök és egyéb felkészültség birtokában a gazdasági élet más szereplői, a termelők és felhasználók maguk is elvégezhetik. Ebben az esetben a fuvaroztató és a fuvarozó személye azonos. A fuvarozó tehát az előbbi esetben is fuvaroz, nem pedig szállít, amint azt a köznyelvben gyakran emlegetik.

Meg kell jegyezni, hogy az üzemen, telepen, gazdaságon belül a termelés technológiai folyamataiból adódóan szükséges nyersanyagok, eszközök, gyártmányok továbbítására az anyagmozgatás fogalmát használják.

A fuvarozás fogalmilag a közigazgatási terület, illetve az országon belüli vagy országok közötti jelleg szerint is megkülönböztethető. Attól függően, hogy a fuvarozás egy közigazgatási helységen (község, város) belül, két vagy több ország között (esetleg tranzitországon keresztül) történik, megkülönböztetünk helyi (helységen belüli), helyközi (belföldi) és nemzetközi fuvarozást.

## **3. A fuvaroztatás**

Azt a természetes vagy jogi személyt, aki az áru továbbításával, azaz elfuvarozásával egy másik vállalkozót bíz meg díjazás (fuvardíjfizetés)ellenében, fuvaroztatónak, a megbízás megtörténtét és a fuvarozási feladat elvállalását tanúsító okmányt pedig fuvarozási szerződésnek nevezzük. A fuvarozás fogalmi és jogi tartalma nem változik attól, hogy ki és kinek a megbízásából végzi a fuvarozást.

Fuvaroztató lehet maga a szállító, azaz az eladó (exportőr), lehet a vevő (importőr) attól függően, hogy ki vállalta szerződés szerint az áru

elfuvarozásával járó költséget és kockázatot. A fuvarozó lehet továbbá a szállítmányozó. A szállítmányozó egyébként szükségszerűen fuvaroztató, mert megbízásából származóan elvállalta azt kötelezettséget, hogy saját nevében, de megbízója költségére megkötí a fuvarozóval a fuvarozási szerződést. A fuvarozó szempontjából közömbös, hogy ki a fuvaroztató, számára csak a megbízás elnyerése fontos.

A fuvaroztató és a fuvarozó közötti jogviszony létrejöttét a fuvarozási szerződés - formailag rendszerint a fuvarokmány: a fuvarlevél - tanúsítja.

Ha valaki saját maga számára saját fuvareszközeivel végez fuvarozást, azt „saját számlás” fuvarozásnak nevezik, ez esetben ún. szállítólevelet állítanak ki, amely megfelel a fuvarokmánynak.

#### **4. A szállítmányozás**

A gazdasági élet szereplői csak kivételes esetben vállalkoznak olyan feladatok ellátására, amelyek szakmai tevékenységi körükön kívül esnek. Ilyen például az áru adásvételénél elkerülhetetlen árutovábbítás szervezési és technikai feladatainak összehangolása a mindenkori közlekedési és csatlakozó infrastruktúra ismeretében oly módon, hogy a küldemény a leggyorsabb, legbiztonságosabb és leggazdaságosabb feltételekkel jusson el a rendeltetési helyére. Ennek megszervezése széleskörű földrajzi, közlekedési, fuvarozási, fuvarjogi stb. ismereteket tökéreót, nemzetközi kapcsolatokat igényel, amelyekkel - a szükséges idegen nyelvtudás mellett - csak szakmailag jól képzett specialisták, a szállítmányozók (speditőrök) rendelkeznek.

A szállítási módok és a fuvarozásra vállalkozók nagy száma, az előforduló kockázatok, a hozzáértést kívánó szervezés és lebonyolítás hozta létre a szállítmányozás nevet kapott szolgáltatást, amely megkönnyíti a fuvaroztató és a fuvarozó együttműködését, biztonságosabbá teszi a fuvaroztató számára a szállíttatást. A szállítmányozó a fuvaroztató és a fuvarozó lehetőségeit és feladatait ismerő és a megoldásban közreműködő szakember vagy cég, aki/amely a fuvaroztatás adminisztratív és szervezési feladatait magára vállalja, s az egész szállítási ügyletet szakszerűen lebonyolítja.

A szállítmányozó tehát elsősorban szellemi tőkét értékesíti, amikor megbízói részére az áru fuvarozás megszervezését bizományosként vállalja, s elvégzi mindazokat a teendőket, amelyek a megbízó feladatai lennének, nevezetesen saját nevében, de megbízója (a vevő vagy az eladó) költségére és kockázatára megkötí az áru továbbításához szükséges szerződéseket a fuvarozókkal és más közreműködőkkel, továbbá gondoskodik a hatósági (pl.



vám, növény-egészségügyi, környezetvédelmi stb.) előírások betartásáról. A szállítmányozó tehát közvetlen kapcsolat a fuvaroztató, a fuvarozó és az egyéb közreműködők között.

*a.) A szállítmányozás értéknövelő szerepe*

A megtermelt áru tulajdonosának alapvető célja, hogy az áru új gazdára találjon, az árut értékesítse. Ebből az is következik, hogy a termék a legritkább esetben használható fel a termelés, gyártás helyén. Az értékesítés rendszerint helyváltoztatással jár, s ezzel a termelő teljesen tisztában van. Ezért a terméket már az előállítás során olyan súlyban, méretben (terjedelemben), csomagolásban, mozgatható - kezelhető kialakításban igyekszik fuvarozásra alkalmassá tenni, amit az felhasználhatóságának, műszaki értékének csökkenése nélkül megenged. Ezért is ritka az olyan eset, amikor a termék helyváltoztatásához különleges feltételeket és eszközöket kell kialakítani, illetve igénybe venni.

Az árutovábbítás, az áru fuvarozás szükségességének tényéből származó feltételek, lehetőségek hatása tehát megelőzi magát a fuvarozást. Maga a fuvarozás (az áru helyváltoztatásával járó teendők végrehajtása) értéknövelő tényező. Mint ilyen, azonban nemcsak az ezzel járó művelet végrehajtásának költségeit tartalmazza, hanem azokat a ráfordításokat is, amelyek a gyártás vagy csomagolás során ennek feltételeit megteremtik, és így módon az áru fuvarozás végpontján az áru felhasználását lehetővé teszik.

A szállítmányozó a termelés (gyártás) és a felhasználás (beépítés, fogyasztás) közötti helyváltoztatás lehetőségeinek és költségeinek optimalizálásában, azaz a legbiztonságosabb, leggyorsabb, legolcsóbb fuvarozási lehetőség megkeresésében és kiválasztásában betöltött szerepével az áru piaci versenyképességét befolyásoló tényezővé válik.

A szállítmányozó tehát nemcsak fuvaroz(tat), hanem megszervezi az áru feladási és rendeltetési helye közötti legelőnyösebb fuvarozási lehetőségeket. Ezeket összehangolja, és a többi közreműködő segítségével az árut a kívánt időre eljuttatja a felhasználás helyére a leggazdaságosabb, leggyorsabb és legbiztonságosabb útvonalon, betartva mind a feladási, mind a tranzit, mind pedig a rendeltetési ország hatósági és egyéb rendelkezéseit, valamint a megbízók egyéb előírásait, beleértve az áru kezelésére, rakodására vonatkozó utasításokat is.

A szállítmányozó szervező munkájával és széles körű szakismereteinek felhasználásával közvetlenül és közvetve is növeli az áru versenyképességét.

Ez utóbbi megállapítás arra is vonatkozik, hogy a megbízó a szállítványozó segítségével érdemben szólhat bele a fuvarparitás megállapítása során folyó alkuba, ilyenformán megbízója nemcsak az egyoldalúsággal járó kiszolgáltatottságtól mentesül, hanem a fuvarozás és egyéb járulékos munkák vállalásával külön haszonhoz is juthat. A szállítványozó szellemi munkája tehát az áru versenyképességének javulása révén elért többletnyereségben térül meg.

A nemzetközi áruforgalom lebonyolítása - egyszerű esetektől eltekintve - alig képzelhető el szállítványozó közreműködése nélkül. Ez vonatkozik az ún. multimodális árutovábbításra is, mert ebben az esetben a „transport operator” tölti be azt a szerepet, amely hagyományos árutovábbítás során a szállítványozó dolga.

A szállítványozó gazdasági szerepét, jelentőségét a nemzetközi munkamegosztás, a gazdasági integrációk térhódítása csak tovább növeli. Az árutermelők nemcsak áruik termelési önköltségével, a minőséggel, a csomagolással, az esztétikai megjelenéssel, a piac ízlésének, igényességének kiszolgálásával, hanem a szállítványozási költségekkel is versenyeznek

Minél távolabb van földrajzilag a termelés és felhasználás helye az eladó és a vevő egymástól, annál jelentősebb tényező az árutovábbítási költség. Ez pedig nem egy esetben meghaladja az áru helyi termelési költségét.

Mindebből következik, hogy a szállítványozó munkájának gazdasági szerepe a jövőben is csak növekedhet, s ha egyszer a parciális érdekek háttérbe szorulása révén a szállítványozás logisztikai szervezése tovább tökéletesedik, és a kontinenseket is átfogja, a világpiac egyik igencsak befolyásos tényezőjévé válhat.

A szállítványozók nemzetközi szövetsége a FIATA (Federation Internationale des Associations des Transporteurs et Assimilés), melynek a külkereskedő számára legfontosabb szerepe az egységes formanyomtatványok kidolgozásában van:

- FCR – szállítványozói átvételi igazolás,
- FCT – szállítványozói igazolás fuvarozásról - értékpapír,
- FBL - FIATA combined transport bill of lading – értékpapír.

*b) A szállítványozó szolgáltatásai*

A szállítmányozó összehangolja a megbízói KERESLETET a fuvarozói KÍNÁLATTAL.

A szállítmányozó az adásvételi ügylet szereplői, valamint az áruk eljuttatását megvalósító és benne közreműködő vállalkozók (fuvarozók, rakodást végző vállalkozók, raktárakat üzemeltetők stb.) között helyezkedik el. Bekapcsolására akkor kerül sor, ha az előbbieket érdekeltté válnak abban, hogy a költségalakulás, a kedvező lebonyolítás szakszerű legyen.

*c) A szállítmányozó bekapcsolásának indokai:*

- Kedvező fuvardíjak és fizetési feltételek elérése.
- Az áru - és fuvarszerszám - ismerete birtokában az adott körülményekhez a legmegfelelőbb csomagolást és fuvarszerszámot tudja hozzárendelni, valamint gondoskodni tud a legbiztonságosabb és a fuvardíj - alakulás szempontjából legkedvezőbb elrendezésről a fuvarszerszámban. Ezzel csökkenthető az áru egységére jutó fuvardíj, a rakodási költség, valamint elkerülhetővé válik a nem megfelelő csomagolásból adódó átcsomagolási költség.
- Földrajzi és tarifaismerete, fuvarpiaci információi, szállítmányozói kapcsolatai, árinformációi az adott fuvarfeladat megvalósításához a lehető leggazdaságosabb és legbiztonságosabb útvonal kiválasztását eredményezhetik.
- A fuvarozási feladat sürgősségéhez mért legkedvezőbb megoldás megszervezését csak jó kapcsolatokkal és tapasztalatokkal rendelkező szállítmányozó képes biztosítani.

A késedelmes teljesítés a megbízó (eladó) számára adott esetben olyan mértékű veszteséget jelenthet, hogy a mérlegelésnél a szállítmányozói jutalék - mint többletköltség - töredéke a késedelmes teljesítésből fakadó veszteségnek.

Természetes, hogy ilyenkor a jó szállítmányozó szolgáltatásának igénybevétele még egy drágábbnak tűnő megoldás esetén is „olcsóbb”.

*d) A szállítmányozó alapvető feladata,* hogy megbízója helyett a fuvarozási szerződést létrehozza, és a fuvarozás időtartama alatt részfeladatokat is ellásson megbízója számára (pl.: a küldeményt a fuvarozótól vagy mástól átvegye, elhárítsa a fuvarozás során felmerülő akadályokat stb.).

A szállítmányozó választja ki a legalkalmasabb fuvarozót, alakítja ki az optimális továbbítási változatot, végzi el a küldemény továbbításával

kapcsolatos valamennyi teendőt, ő az, aki a küldeményt az egész fuvarozási útvonalon figyelemmel kíséri, s az ő feladata, hogy elhárítsa azon akadályokat, melyek a küldemény határidőben és biztonságban való megérkezését gátolják.

A szállítványozó azzal, hogy kihasználja a forgalom térben és időben adódó lehetőségeit, s hogy jelentős ügyviteli feladatokat átvállal - melyek révén az ügyletek pénzügyi oldalának teljesítése is felgyorsul - gazdaságilag előnyt jelent mind a fuvaroztató, mind a fuvarozó számára.

Megbízási díja gyakran azáltal térül meg a fuvaroztató számára, hogy fuvarpiaci ismeretei révén képes a fuvarozási feladatok költségeinek optimalizálására, továbbá a rendszeres megrendelések után kapott kedvezményeket (vagy azok egy részét) átengedi a megbízójának.

*e) A fuvarozási ágak szerint több szállítványozó típust különböztethetünk meg:*

- Vasúti szállítványozó, akit a belföldi forgalomban állomási szállítványozóként is emlegetnek. A nemzetközi forgalomban kiválasztja a leggazdaságosabb - az áru és az eljuttatás szempontjából optimális - útvonalat, megkötöti a szerződéseket, vasúti fuvareszközöket (pl. tartálykocsikat) bérel stb.
- Közúti szállítványozó, aki fuvarszervező tevékenysége mellett fuvareszközt is bérel, nemzetközi és hazai közúti fuvarpiaci és szállítványozási piaci kapcsolatrendszerét értékesíti. Speciális közúti fuvarozási feladatokat szervez.
- A hajózási és kikötői szállítványozók különösen a tengerentúli forgalomban aktívak, de a folyami fuvarozások megszervezésénél is igénybe lehet venni őket. Hajózási ügynökökkel, brókerekkel, hajóstársaságokkal állnak összekötetésben, sokszor hosszabb időre szóló szerződéses háttérrel. Biztonságos és gazdaságos áruelejuttatást kínálnak.

A kikötői szállítványozók általában közbenső szállítványozóként végzik munkájukat. Tevékenységük igen fontos mind export-, mind import viszonylatban. Importban ők veszik át az árut (mennyiségben, minőségben) a megfelelő, az áru értékét megtestesítő okmányok birtokában, exportban pedig ők adják át az árut a hajóstársaságnak. Gondoskodnak a be- és kirakásról; árukár esetén megbízójuk érdekében eljárnak (pl. kárjegyzőkönyvet vetetnek fel, hitelezési

funkciójuk is van stb.) Ezek a kikötői szállítmányozók a megbízó és az első szállítmányozó ún. „bizalmi kezei” (Treuhand).

- Légi szállítmányozó, aki a repülőtereken vagy azok mellett végzi tevékenységét. Kiválasztja az áru és a megbízó számára leggazdaságosabb útvonalat, helyet biztosít, megköti a szükséges szerződéseket.

*f) A speciális szállítmányozási tevékenységet nyújtó szállítmányozók köréből megemlítjük:*

- a vásári és kiállítási szállítmányozási feladatokat ellátókat (feladatkörük speciális fuvarszköz-, árukezelési, göngyölegkezelési, okmány - és vámismeretet követel);
- a gyűjtőforgalom szervezését ellátó szállítmányozót, aki az egyik klasszikus szállítmányozói tevékenységet végezve mind megbízójának, mind a bekapcsolt fuvarozónak előnyére tevékenykedik azáltal, hogy a kisebb tömegű árukat összegyűjti, azokat kocsirakományuként továbbítja, illetve továbbítatja; kihasználva ezzel az elérhető fuvardíj - megtakarítási lehetőséget és az árutovábbítás gyorsítását. (itt is speciális tevékenységről és speciális okmányalkalmazásról van szó).

A szállítmányozó a fuvarozóval szoros együttműködésben dolgozik. Ezért alaposan ismernie kell a fuvarozás technikai és kereskedelmi, valamint alkalmazott ügyviteli szabályait és lehetőségeit, valamint magukat a fuvarozókat. Tisztában kell lennie az egyes áruféleségek, útirányok, csomagolási, szállítási módok sajátosságaival, s természetesen a megbízó igényeivel. Minél bonyolultabb, minél ritkábban alkalmazott megoldást kíván a megbízó, annál jobban teszi, ha megszervezésével és lebonyolításával képzett és gyakorlott szállítmányozót bíz meg.

**5. Áru fuvarozási szerződés:** mindig létrejön a fuvarozás megkezdése előtt, azonban általában nem ölt önálló okmányformát. Létrejöttét a nemzetközi egyezmények szerint kiállított fuvarlevél, vagy annak másodpéldánya igazolja.

A fuvarozási szerződésben a fuvarozó un. eredményfelelőséget vállal, azaz arra tesz ígéretet, hogy a fuvarozásra átvett árút eljuttatja a rendeltetési helyre, s ott kiszolgáltatja a jogos átvevőnek olyan állapotban, ahogyan azt átvette,

A fuvarozási szerződés résztvevői:

- feladó – fuvaroztató (lehet az eladó, de szállítványozó is),
- fuvarozó(k),
- címzett – átvévő.

### **6. A fuvarozó és a szállítványozó felelőssége**

A fuvarozó a szerződésben arra vállal kötelezettséget, hogy a küldeményt ugyanolyan állapotban szolgáltatja ki a rendeltetési helyen, amilyen állapotban azt a felvételkor átvette. Ebből következik, hogy minden változásért, mely az átvételtől a kiszolgáltatásig bekövetkezik, felelősség terheli. Vonatkozik ez nem csak a szándékosság és gondatlanság következtében jelentkező árukárokra, hanem a véletlen körébe tartozó okokra is. Ez alól a felelősség alól csak akkor mentesül, ha a kár:

- a fuvarozó tevékenységén kívül eső elháríthatatlan okból,
- a küldemény belső tulajdonsága következtében,
- a csomagolás kívülről észre nem vehető hiányossága miatt,
- a feladó által végzett berakás, ill. a címzett által végzett kirakás során vagy következtében, vagy
- a feladó vagy a címzett kísérője vagy általa rendelt kísérő hibájából következett be. A bizonyítási kényszer azonban ezen esetekben is a fuvarozót terheli.

A szállítványozó felelőssége kettős: úgynevezett tárgyi felelőssége akkor kérhető számon, ha a küldemény elvész, vagy megsérül, általános alanyi felelőssége pedig a nem árukárokra terjed ki (például ha a szállításra nem alkalmas fuvarozót választ ki, vagy elmulasztja a hatósági kezeltetést).

A kártérítés mértéke a fuvaroztatók által gyakran vitatott, mert eltérően az általános polgárjogi kártérítés eredeti vagyoni helyzetbe hozó elvétől a fuvarjog nem teljes értékű kártérítésre törekszik.

Árukár felmerülése esetén első lépés annak bizonyítása, hogy a káresemény a fuvarozás időtartama alatt történt. Egyszerűen bizonyítható helyzetben a peren kívüli megegyezés indokolt és javasolt. Amennyiben a felek álláspontja eltérő, szállítási, biztosítási ügyekre szakosodott szakértő, illetve jogász bekapcsolása elkerülhetetlen.

## **7.2 A vasúti árufuvarozás**

*a) A vasúti fuvarozás előnyei:*

- a vasút - nagy teljesítőképességénél fogva - tömegárúk, viszonylag gyors és biztonságos el fuvarozására képes, viszonylag kedvező fuvar díjak mellett;
- a fuvarozási kényszer elve érvényesül, azaz a feltétel nélkül fuvarozható árukat köteles el szállítani (a feltételesen fuvarozhatóknál mérlegelhet, a fuvarozásból kizártak átvételét megtagadhatja),
- meghirdetett tarifák alapján fuvaroz (a megbízó előre fuvar díj kalkulációt tud készíteni);
- általában menetrend szerint indítja járatait;
- az egész Európát és más földrészeket is összekötő és behálózó vasúthálózaton egységes fuvar jog alapján fuvaroznak; a nemzetközi (több ország területét érintő) vasúti fuvarozás előnye és egyben technikai feltétele, hogy a vasutak szerte a világon így Európa nagy részén is azonos nyomtávot (nyomközt) építettek ki, így az árut általában nem kell átrakni a különböző országok és/vagy vasutak csatlakozó pontjain. Amennyiben mégis át kell rakni az árukat, akkor ez kiépített pályaudvarokon történik (pl. Záhony/Csop)

A vasúti áru fuvarozás kezdetén a fuvarozás egységes szabályozása csak egy - egy országon belül vált szükségessé. A vasúti fuvarozás fejlődése, a nemzetközi vasúthálózat kiépítése azonban szükségessé tette az egyes országok eltérő fuvarozási szabályai helyett a fuvarozás egységes, nemzetközi szabályozását.

Az első Vasúti Áru fuvarozási Nemzetközi Egyezményt 1890 - ben kötötték és 1893 - ban lépett életbe. A ma érvényes és használatos egyezményt - CIM (Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemin de fer) - 1952 - ben írták alá Bernben.

*b) A CIM egyezmény* a nemzetközi árucseré - forgalom szempontjából azért nagy jelentőségű, mert a részes államok, illetve a vasutak nemzetközi forgalmában kötelező erővel szabályozza a vasúti áruküldemények közvetlen egy nemzetközi fuvarlevéllel történő feladását és egységesíti a fuvarozási szerződés feltételeit, elsősorban a fuvarozásban részes vasutak egyetemleges felelősségét a küldemény késedelmes kiszolgáltatása, teljes vagy részleges elvesztése vagy megsérülése esetében.

Az egyezményt többször módosították az ún. „revíziós konferenciák” keretében és azok jelenleg az 1980. május 9-i Nemzetközi Vasúti Fuvarozási Egyezmény - COTIF (Convention relative aux transports internationaux ferroviaires) függelékeként érvényesek.

A COTIF - nak tagja minden európai ország a Szovjetunió utódállamai kivételével, továbbá az afrikai országok közül Algéria, Marokkó és Tunézia, az ázsiai országok közül pedig Irak, Irán, Libanon és Szíria. Magyarország a COTIF - ot az 1986 évi 2. számú törvényerejű rendeletben hirdette ki. (Magyar Közlöny, 1986. február 24.).

A COTIF Egyezmény 2006. július 1-től módosult. A módosítás hivatalos szövege (angolul, németül, franciául és hollandul) a [www.otif.org](http://www.otif.org) honlapon olvasható, illetve hasznos információk találhatók még a [www.mavcargo.hu](http://www.mavcargo.hu) honlapon.

A CIM az alábbi kérdésekkel foglalkozik:

- rögzíti a vasutak fuvarozási kötelezettségét (és a kötelezettség alóli kivételeket);
- meghatározza a fuvarozási szerződés feltételeit, a vasúti fuvarlevél és a fuvarlevél - másodpéldány formáját, tartalmát, jogi szerepét;
- foglalkozik az áru feladásának módozataival;
- meghatározza a fuvarozási határidőket;
- szól a fuvarozás során alkalmazandó díjszabásokról, a fuvardíjak felszámításáról és megfizetéséről;
- rögzíti a vasút felelősségét, annak mértékét és felelősség alóli esetleges mentesülés eseteit;
- előírja a vasutak egymásközti fuvardíj - elszámolásának módját;
- felsorolja, hogy ki, mikor, milyen módon változtathatja meg a fuvarozási szerződést,
- a reklamációk, keresetek esetére meghatározza azok formáját, okmányait, a benyújtás helyét és határidejét, az elévülési időt, a reklamációra jogosult (jogi) személyt, a felszólamlási jog átruházásának módját;
- foglalkozik a megállapodás alkalmazása során felmerült viták peres úton való rendezésére illetékes bíróságokkal.

A CIM - et kell alkalmazni minden olyan áruküldeménynél, amelyet közvetlen fuvarlevéllel adnak fel legalább két tagállam területét érintő fuvarozásra olyan útvonalakon, amelyek a COTIF részesei.

A köteléki díjszabások több vasút vonalára közös megegyezés alapján életbelépett díjszabások, amelyekben az érdekelt vasutak részben feladják díjszabási önállóságukat s az átmenő forgalomnak saját vonalaikra terelése érdekében kedvezőbb díjtételeket ajánlanak fel.



A köteléki díjszabások két nagy csoportra oszthatók: Az egyik csoportba azok tartoznak, melyekben a magyar vasút kezdő, vagy végpályaként vesz részt, ezek lehetnek:

- tengeri - kikötői díjszabások és
- szárazföldi köteléki díjszabások.

A kocsirakományú küldeményeknél a fuvardíjszámítás legtöbb esetben a következő módon történik:

A fuvardíjat: a fuvardíjszámítás tömeg (legcsekélyebb: 5000 kg, négy, vagy ennél többtengelyű kocsinál tengelyenként (5000 kg), a díjszabási távolság (legcsekélyebb: 30 km), áruosztály (1), a rendelkezésre bocsátott kocsi típusa (2 tengelyes, 4 tengelyes, különleges, stb.) figyelembevételével kell megállapítani.

Az általános határozmányokban közlik a fuvardíjszámítás módját, amely legtöbb esetben az ún. tömegelosztályos, vagy alternatív.

A díjszámítás történhet változatlan alapon (lineáris), változó alapon (progresszív, degresszív) és különleges alapon. A számított fuvardíjból nyílt, vagy titkos kedvezmények kaphatók:

- rovatolással: már a fuvarlevélen (fuvardíj rovatában) kedvezményes díjat ír,
- visszatérítéssel (refakcia): utólag rabattszerűen adott kedvezmény.

A szállítási vagy külkereskedelmi szerződés az áruügylet lebonyolításához kapcsolódóan minden esetben tartalmazza, hogy a fuvar költség miként oszlik meg az eladó és a vevő között. Ennek megfelelően a vasúti belföldi és nemzetközi fuvarleveleken egyaránt közölni kell a felvevő vasúttársasággal a kiválasztott fuvar költség megosztás módját - amit a szaknyelv **BÉRMENTESÍTÉS** -ként ismer.

A CIM - forgalomban a bérmentesítési lehetőségek igen széles körűek. A közreműködő vasutakkal a végpály vasút a Montreux-i elv szerint számol el.

### *c) CIM fuvarlevél*

CIM forgalomban a fuvarozási szerződést akkor kötik meg, amikor a feladó az árut és ahhoz kiadott fuvarlevelet átadja a vasútnak, ill. a vasút azokat átveszi. A szerződés létrejöttének, s a fuvardíj megfizetésének bizonyítéka a vasút által lebélyegzett és a feladónak visszaadott fuvarlevél másodpéldány. A fuvarlevél - másodpéldánynak fontos szerepe van a banki pénzügyi

műveleteknél, illetve az esetleges utólagos rendelkezéseknél, esetleges kártérítési igényeknél.

A fuvaroztatónak kocsirakományú küldemény továbbítása előtt a vasúttársaságtól a fuvarozást, és az árut továbbító, annak megfelelő kocsit meg kell rendelni. A megrendelést célszerű azon az állomáson leadni, ahol a vasúti kocsit megrakják (kivéve, ha erre ott nincs mód). A vasúttársaság ehhez külön nyomtatványt rendszeresít, amely a fuvarozási szerződés megkötéséhez szükséges adatokat tartalmazza.

Ha a megrendelést a vasúttársaság az előírt formában visszaigazolja - ez a fuvarozási szerződés megkötését jelenti.

CIM forgalomban a feladó addig adhat utólagos rendelkezést, ameddig:

- a küldemény fuvarlevelét az átvevő nem váltotta ki,
- az átvevő a fuvarozási szerződésből eredő jogait nem érvényesítette,
- a küldemény a rendeltetési ország területére még nem lépett be (abban az esetben, ha az átvevő utólagos rendelkezésre jogosult),
- az átvevő a küldeményt még nem vette át.

A feladó a következő módosításokat írhatja elő:

- a vasút a küldeményt a feladási állomáson szolgáltatassa vissza;
- a vasút a küldeményt ugyanazon a rendeltetési állomáson ne a fuvarlevélben megjelölt címzettnek, hanem más átvevőnek szolgáltatassa ki;
- utánvéttel terhelt küldeményeknél az utánvét összegét törölheti, vagy csökkentheti;
- a feladás alkalmával nem bérmentesített költségeket magára vállalhatja.

A feladó az utólagos rendelkezést köteles írásban megtenni. Rendelkezést csak a feladási állomás útján tehet. A fuvarozási szerződés megkötését igazoló fuvarlevél - másodpéldányra az utólagos rendelkezés szövegét szó szerint rá kell vezetni, és alá kell írni. Az állomás a duplikat rendelkezési részét, az elfogadás igazolásaként név- és keletbélyegzőjével lebélyegzi, és a feladónak visszaadja a fuvarlevél - másodpéldányt.

*d) Az SZMGSZ fuvarlevél (FÁK területén használatos) is - hasonlóan a CIM okmányhoz - a fuvarozási szerződés megkötésének és a fuvarozás végrehajtásának az okmánya.*

SZMG SZ forgalomban is megilleti a fuvarozási szerződés megváltoztatásának joga mind a feladót, mind az átvevőt. A feladó - az előzőekhez hasonlóan - írásban kérheti a fuvarozási szerződés módosítását, egyidejűleg a módosítás szövegét a fuvarlevél - másodpéldányra is rá kell vezetnie és a vasútnak bemutatni.

*e) A szerződéskötő vasút a társvasutak szolgáltatásaiért is eredmény- és kártérítési felelősséggel tartozik (áru elvesztése, hiánya, sérülése, illetve késedelmes teljesítés esetén), melyet az átvevő átvételkor jegyzőkönyben rögzíthet. Ez alapján kártérítési igényrel fordulhatunk akár az átvevő, akár a kiszolgáltató vasúttársasághoz.*

### 7.3 A közúti áru fuvarozás

#### 1. előnyei:

- „háztól – házig” átrakás nélküli fuvarozás,
- az átrakással járó árusérülés kockázata csökkenthető,
- speciális fuvarszköz igénybevételenek lehetősége feleslegessé teszi az áru csomagolását (pl. akasztós kamionok konfekcionált áruk fuvarozására),
- viszonylag gyors fuvarozási mód,
- egyszerűbb fuvarmódosítási lehetőségek,
- rugalmas, könnyebben összekapcsolható más fuvarozási módokkal,
- a gépjárművezető az egész útvonalon figyeli a rakományt.

#### hátrányai:

- a fuvardíj nem előre meghirdetett díjtételeken alapul, hanem alku tárgyát képezi,
- legmagasabbak a környezetszennyezési paraméterek,
- gyakori a várakozási kényszer, (határátkelőhelyeken),
- tömegáruk fuvarozására gazdaságtalan,
- a gépjárművezetők munkaideje korlátozott,
- növekszik a balesetveszély,
- az utak túlterheltek és zsúfoltak.

A rakomány méretei alapján a teljes kocsirakomány (komplett), részrakomány, darabáru, vagy gyűjtő fuvarozási módokat különböztetik meg.

#### Gyűjtőfuvarozás :

- általában menetrend szerint és viszonylatonként indítják a járatokat,

- az indítás gyakorisága az egy – egy viszonylatban fuvarozandó áru mennyiségétől függ,
- meghirdetett díjszabás alapján történik a fuvardíj megállapítása,
- gyűjtőpontokon keresztül kerül az áru az átvevőhöz,
- a küldemények viszonylatonkénti gyűjtése időigényes, ezért lassúbb fuvarozási mód,
- a feladótól a címzettig nem közvetlenül, hanem átrakások során jut el az áru,
- magas az infrastruktúra igénye, mert a gyűjtőpontoknak: vámkezelési lehetőséggel, szállítmányozói gyűjtőraktárral, az árumozgatáshoz szükséges gépekkel kell rendelkezniük.

**2. A kétoldalú fuvarozási egyezményekben** megállapított kontingenseknek megfelelő számú engedélyt az érintett országok illetékes hatóságai általában évenként, előzetesen egymás rendelkezésére bocsátják. Az illetékes hatóságok a másik ország területére érvényes fuvarozási engedélyeket saját belátásuk, illetőleg államuk belső jogszabályai alapján, saját államuk fuvarozói között szétosztják, illetőleg azoknak a fuvarozóknak, amelyek a belső jogszabályok szerint felhatalmazást kaptak arra, hogy a partner ország területén nemzetközi fuvarozást végezzenek.

A vegyesbizottsági értekezleteken Magyarország minden országgal kezdeményezi a kis teherbírású tég-k engedélymentes közlekedését. A 6 t-nál kevesebb összgördülő súlyú, vagy 3,5 tonnánál kisebb teherbírású tehergépkocsik engedélymentesen közlekedhetnek: A; D; B; NL; GB; CH; CS; SK, RO; PL országok területén.

### **3. Multilaterális egyezmény a nemzetközi közúti áru fuvarozási szerződésről (CMR)**

Az egyezmény az ENSZ keretében 1956. május 19-én jött létre. Magyarország 1970. július 27-i hatállyal az 1971. Évi 3.sz. Törvényerejű Rendelettel hirdette ki és kapcsolódott az egyezményhez.

Az Egyezmény előkészítésében fontos részt vállalt az IRU, a Nemzetközi Közúti Fuvarozási Egylet, amely 1948-ban alakult meg, s feladatát a nemzetközi közúti fuvarozók értékképviselése jelenti. A nemzetközi közúti áru fuvarozás fejlesztésével, az akadályok lebontásával, így a vámformalitások egyszerűsítésével foglalkozik.

Az Egyezmény alapján bonyolódik le a teljes nemzetközi áru forgalom, ezért a CMR a legfontosabb intézmény a közúti fuvarozóra és szállítmányozóra nézve egyaránt.

**4. A fuvarozási szerződés**, amelyről később fuvarlevelet állítanak ki, az ajánlatkérés, és ajánlatadás, majd a fuvar eszköz megrendelése, ennek visszaigazolása, vagy ennek hiányában a kocs kiállításának folyamatában jön létre. Sokszor tehát nem egyetlen okmányról van szó, hanem többről, de mindezek alapján kell a fuvarlevelet kiállítani.

A fuvarlevelet 3 példányban állítják ki, s azokat a feladó és a fuvarozó aláírja. A fuvarozó aláírása az áru átvételét is jelenti. A fuvarlevél első példányát a feladó, a másodikat a címzett kapja meg, míg a harmadikat a fuvarozó tartja meg, miután az átvévő az áruátvételt e példányon aláírásával igazolta.

A hazai gyakorlatban a fuvarlevelet általában 6 példányban állítják ki, a többletpéldányok adminisztratív célokat szolgálnak.

A fuvarozási szerződés tényleges végrehajtása az áru átvételével kezdődik, melynek során a fuvarozó ellenőrizni tartozik:

- az árudarabok számára, jelére és sorszáma vonatkozóan a fuvarlevélbe bejegyzett adatok pontosságát,
- az áru és az áru csomagolásának külső állapotát.

A napi gyakorlatban gyakran hallani, hogy a gépkocsivezetőnek nem állt módjában az áru berakodásánál jelen lenni és az ellenőrzést végrehajtani. Ez azonban nem mentesíti a fuvarozót a felelősség alól.

A fuvarlevél – ellenkező bizonyításig – bizonyítékkul szolgál a fuvarozási szerződés megkötésére, a szerződés feltételeire és az átvételére a fuvarozó által.

Ha a fuvarlevél nem tartalmaz indokolt fenntartásokat a fuvarozó részéről, úgy az ellenkező bizonyításig vélelmezni kell, hogy az áru és annak csomagolása az átvételkor jó állapotban volt, és az árudarabok száma, jele és sorszáma a fuvarlevél adataival megegyezett.

A feladó köteles a fuvarlevélhez csatolni azokat az iratokat, amelyek az áru kiszolgáltatása előtt végrehajtandó vám- vagy más hatósági kezeléshez szükségesek, illetve köteles ezeket az iratokat a fuvarozó rendelkezésére bocsátani.

A CMR is ismeri az utólagos rendelkezés intézményét, amely szerint a feladó kérheti, hogy a fuvarozó az árut ne fuvarozza tovább, változtassa meg a kiszolgáltatási helyet, vagy az áru más címzettnek legyen kiszolgáltatva.

A feladónak ez a joga értelemszerűen megszűnik, ha a fuvarlevél második példánya a címzett birtokába kerül.

A közúti fuvarozás EU belső piacon kívül használható másik okmánya a TIR carnet vámszavatossági okmány, mellyel a 6. fejezetben foglalkozunk.

**5. A közúti szállítmányozó tevékenysége** két nagy tevékenységi csoportba sorolható, melyek egymással szoros összefüggésben vannak:

- az árajánlatok elkészítéséhez és a szerződésekhez kapcsolódó fontos feladatok,
- valamint az áruküldemény fizikai eljuttatásával kapcsolatos tevékenységek.

Sajátos szállítmányozói szolgáltatás a gyűjtőfuvarozás, amint arra az 1. pontban utaltunk.

A nemzetközi közúti fuvarozási szerződés megkötésének bizonyítéka a gépkocsivezető által aláírt CMR-fuvarlevél. E fuvarlevél kiállítására és pontosságára különösen ügyelni kell. Fontos, hogy az ún. árukísérő okmányok a fuvarlevélen gondosan fel legyenek tüntetve, mivel a fuvarozó csak ezekért az okmányokért felelős.

A megbízó a teljes kocsirakományú forgalomban a közúti fuvarlevél egy példányának birtokosaként igazolni tudja, hogy küldeménye egy adott fuvarozóval továbbításra került. Nincs ebben a helyzetben a gyűjtőáru feladója, mivel a teljes gyűjtőrakományról, tehát adott esetben 20-30 küldeményről csupán egy fuvarlevelet állítanak ki.

A gyűjtőszállítványozó megbízóinak tehát nem fuvarlevelet ad át, hanem saját igazolását bocsátja rendelkezésére.

Az FCR (Forwarder's Certificate of Receipt) kiállításával, azaz a szállítványozói átvételi elismervénnyel a szállítványozó azt igazolja, hogy az elismervényben pontosan megjelölt árut visszavonhatatlanul átvette, és azt az okmányban szereplő címzettnek továbbítja vagy a címzett rendelkezésére tartja.

Az FCR kiállítására gyakran kerül sor Ex Works paritású tételeknél, mivel ezzel az eladó egyértelműen bizonyítani tudja, hogy kötelezettségeinek a vevővel szemben, annak javára eleget tett.

Az FCT (Forwarder's Certificate of Transport) okmánnyal a szállítmányozó azt igazolja, hogy az abban meghatározott küldeményt feladásra átvette, abból a célból, hogy azt az eladó rendelkezéseinek megfelelően kiszolgáltassa. A szállítmányozó egyben kötelességet vállal arra, hogy a küldeményt a rendeltetési helyen csak az FCT birtokosának szolgáltatja ki.

Az eladó ezt az okmányt bankján keresztül juttatja el a vevőnek, aki csak az áru ellenértékének kifizetése után kerülhet annak birtokába (speditőr inkasszó).

Az FCT, amennyiben rendeletre van kiállítva, forgatható okmány.

## 7.4 Folyami áru fuvarozás

Nagyobb árumennyiségek, elsősorban tömegárúk (kő, kavics, szén, ércfészeségek stb.) hosszabb távolságra történő el fuvarozása általában folyami úton a leg gazdaságosabb. Kimondható ez mind a fajlagos energia felhasználás, mind az élő munkaerő vonatkozásában is.

Vitathatatlan az is, hogy ez az áru fuvarozási mód környezetkímélő, s csak érdekességként említjük meg, hogy a hajócsavar működéséből fakadó oxigéndúsulás kifejezetten kedvező a halakra.

A vízi szállítás kimondottan alkalmas az ún. túlméretes (vasúti szállításnál rakmintán túlérő, közúti szállításnál a KRESZ általános szabályai illetve a használt útvonal egyedi méret és súlykorlátozásait kell figyelembe venni), terjedelmes áruk fuvarozására is.

A folyam hajózás versenyképességét természetesen nagymértékben befolyásolja, hogy milyen messze van a kikötőtől a feladó, illetve a címzett telephelye, s persze, a kikötői infrastruktúra is.

Európában nemzetközi folyami útvonalak: a Duna, a Rajna, a Majna, az Elba és az Odera. Érdemes megemlíteni, hogy igen fejlett a francia belvízi hajózás, a FÁK országok területén pedig a Don és a Volga folyók, valamint az összekötő csatornák bonyolítanak le nagy forgalmat. A folyami áru fuvarozásra használt leg általánosabb hajótípusok a következők.

- (vontatott) uszályok vagy bárkák 400-2500 tonnás hordképességgel,
- önjáró uszályok,
- vontatók,
- tolóhajók.

**1. A Dunán történő árufuvarozás** feltételrendszerét a Dunai Árufuvarozási Feltételek (DÁF) foglalja össze. A küldeményeket fuvarozásra a fuvaroztató igénybejelentése alapján veszi át a fuvarozó. Tartalmaznia kell:

- a hajótér kiállításának időpontját,
- a fuvarozandó vagy vontatandó küldemény fajtáját, mennyiségét,
- a be-és kirakás helyét,
- a feladó nevét és címét,
- a címzett nevét és címét, valamint
- a feladó azon ügynökének (megbízottjának) nevét és címét, akit a hajó berakásra, illetve vontatásra kész állapotáról értesíteni kell.

Az igénybejelentés írásban vagy szóban történhet, de ha szóban történik írásban meg kell erősíteni. A fuvarozó az igénybejelentés kézhezvételétől számított három napon belül köteles nyilatkozni a szolgáltatás elvállalásáról.

A fuvarozásra átvett küldeményről fuvarlevelet, a vontatásra kerülő egységről fuvarkötvényt, vagy más néven „folyami rakjegyet” (értékpapír) kell kiállítani. Mind a kettőt pótolhatja a szerződés. A fuvarlevelet a rakodási rendelvénnyel alapján a feladó állítja ki. A feladó legalább 24 órával a berakás előtt a feladás helyén köteles a fuvarozó rendelkezésére bocsátani mindazon okmányokat, amelyekre a vonatkozó szabályok értelmében (kikötő-, vám-, egészségügyi stb.) szükség van.

A feladó felel az okmányok helytelen vagy hiányos kiállításából eredő károkért.

A fuvarlevelet legalább két példányban kell kiállítani. Az eredeti példány a küldeményt kíséri, és a küldeménnyel együtt a címzett kapja. A feladó a fuvarlevél másodpéldányát kapja kézhez, igény esetén azonban több másolat is készíthető.

Ha a feladó a küldeményt a fuvarozásra nem adja át, vagy a visszaigazoltnál kisebb mennyiséget kínál fel, abban az esetben köteles az át nem adott mennyiség fuvardíjának 50%-át kitevő várakozási díjat (ezt „dangóba”-nak hívják) fizetni.

Ha a fenti esetről a feladó a fuvarozót tíz nappal korábban értesíti, a dangóba értéke egyharmaddal csökkentendő. A fuvarozásra átvett küldemény után a fuvardíjat a felek megállapodása alapján vagy feladáskor a feladó, vagy kiszolgáltatáskor a címzett fizeti.



A fuvarozásra átvett küldemények hajóba rakását és a rendeltetési helyeken azok kirakását a megállapodás szerint a feladó, illetve a címzett terhére a fuvarozó, vagy annak ügynöke, esetleg a feladó vagy a címzett végzi. Ha a fuvarozó vállalja ezt magára, az érdekelttel közölni tartozik azoknak a kikötőknek és rakodóhelyeknek a jegyzékét, ahol a rakodást maga, vagy ügynöke végzi.

Ha a felek úgy állapodnak meg, hogy nem a fuvarozó dolga a rakodás, a küldeményt a fuvarozó a rakodás során a hajón veszi át, és ugyanitt szolgáltatja is ki a címzett részére. A feladó írásban kérheti a hajótársaságtól, hogy a küldeményt (uszályt) útközben állítsák meg, vagy más kikötőbe vigyék.

A fuvarozó felelősséggel tartozik a fuvarozási határidő betartásáért (a DÁF melléklete tartalmazza a dunai hajózási határidőket). A fuvarozó általános felelőssége alapján köteles az árut az elhajózaskor átvett mennyiségben és minőségben a rendeltetési kikötőben kiszolgáltatni.

A hajótársaság kötelessége, hogy kellő tisztaságú legyen a hajókamra, megfelelő legyen az áru elhelyezése, s ha szükséges, a küldeményt más áruktól elkülönítve szállíthassák.

**2. A Pozsonyi Egyezmény második része** tartalmazza az Egységes Díjszabási Egyezményt. Az ebben felsorolt díjtételek csak irányadó jellegűek, mert a dunai hajótársaságok kétoldalú megállapodások alapján fuvaroznak.

## 7.5 Tengeri árufuvarozás

A tengeri hajók, mint „úszó hidak” kötik össze a kontinensek országait. Már 1609 óta érvényes a „tengerek szabadsága” alapelv, 1923-ban pedig megszületett a tengeri kikötői alapszabályzat is. Az Egyesült Nemzetek Szövetségének 1958-as konferenciája is megerősítette a hajózás szabadságának elvét, mely biztosítja az akadálytalan közlekedést a tengereken, a kikötőkbe való szabad bejárást, az egyenlő ellátást és kezelést, valamint a szabad áruakodást.

**1. A vonalhajózás** a tengeri árufuvarozásnak az a fajtája, amikor a kereskedelmi hajók előre meghatározott kikötők között, menetrend szerint, rendszeresen közlekednek, díjszabásuk és szállítási feltételeik előre meghatározottak. A vonalhajózásban az áruforgalmat főleg hagyományos darabárus hajók bonyolítják. A rakományok zömét nyers, félkész és kész

darabáruk (general cargo) teszik ki, melyek hagyományos (láda, rekesz, hordó) csomagolásúak, vagy egységcsomagolásúak (konténer).

Említésre méltó típusok (szárazáru vonatkozásában) továbbá az élőállatokat fuvarozó hajók, hűtőhajók, a személygépkocsikat fuvarozó hajók, a többféle konténer típusra szakosodott hajók, a gördülő rakományok fuvarozására használt Ro-Ro hajók, a folyami uszályok befogadására és továbbítására alkalmas bárkahordozó hajók.

Érdemes megjegyezni, hogy a hajóstársaságok jelentős része úgynevezett „konferenciákba” tömörült érdekei védelmében. A konferenciákhoz nem csatlakozó hajóstársaságokat kívülállónak (outsider) nevezik. Ez utóbbiaknál előfordul, hogy nem közlekednek olyan gyakran, mint a konferenciákba tömörültek, a menetrend betartása és a rendszeresség is hagy maga után kívánni valót, de a hajópiaci helyzethez gyorsabban alkalmazkodó fuvardíj politikájukkal éles versenyhelyzetet teremtenek. Ennek következtében váltakozó formájú és nagyságú, de állandó piaci harc folyik az outsiders és a konferencia tagok között.

*a) A tengeri hajózás fuvarszerződéseinek főbb szereplői:*

- hajós: vállalkozó, aki egy vagy több hajót működtet,
- hajóstársaság (Carrier): több tulajdonos közös vállalkozásban üzemeltet általában több hajót,
- vonalhajózási ügynök: a hajósok érdekében eljáró fuvarközvetítő, rakományt szerző, lebonyolító,
- kikötői ügynök: eljár mind a szállítandó áru, mind a fuvar kereső hajó szervezési és okmányolási ügyeiben,
- fuvaroztató (Shipper): aki lehet az áru előállítója, termelője, kereskedő és gyakran a szállítmányozó,
- címzett / átvető: a fuvarszerződés kedvezményezettje, neve a hajóraklevélen szerepel.

*b) A hajósok és hajóstársaságok a fuvarozási szerződés feltételeit előre elkészített fuvarszerződés formájában részletezik.* Ezt az okmányt nevezzük hajóraklevélnek (Bill of Lading). A fuvarozási feltételeket a vonalhajózásban vonalfeltételeknek is szokás nevezni. A vonalhajózásban általában a kikötőkön belüli be- és kirakó helyet a hajós határozza meg, s ő fizeti a be- és kirakás költségeit is.

A hajóraklevélben a hajóstársaság igazolja, ugyan az okmányban szereplő áru átvételét, a behajózási kikötőből a rendeltetési kikötőbe történő

elszállítási kötelezettséget, a hajóraklevél átadója részére a kiszolgáltatást. Az átvétel szövegében viszont a következő megjegyzés szerepel: received in apparent good order and condition (látszólag rendben és jó állapotban átvéve), ami azt is jelentheti, hogy a ládában, konténerben sérült áru, vagy más van, mint amiben a szerződésben megállapodtak.

A hajóraklevél két jogviszonyt szabályoz:

- fuvarszerződéses viszonyt a hajós és a megbízó között,
- jogviszonyt a fuvaroztató és az átvevő között.

A hajóraklevél több feladatot lát el:

- átvételi elismervény a hajós részéről az átvett vagy hajóba rakott árurol,
- a hajós ígervénye arról, hogy az árut meghatározott hajóval, meghatározott kikötőből, meghatározott kikötőbe elhajózza,
- a hajós ígervénye arról, hogy a hajóraklevél szerinti jogos átvevőnek a hajóraklevél eredeti példánya ellenében az árut kiszolgáltatja,
- bizonyíték a hajóstársaság és fuvaroztató közötti fuvarszerződés megkötéséről,
- átruházható értékpapír, mely az elhajózott árut képviseli.

A hajózási szerződést utólag akkor szokták módosítani (a fuvarszerződést idő előtt feloldani), ha a hajó szerencsétlenül jár, vagy kijavíthatatlan állapotba kerül, ha az áru elvész, ha államok, kormányok beavatkoznak (hajólefoglalás, rakodás felfüggesztése stb.), ha háború tör ki, és ennek következtében a hajó vagy az áru az elfogás veszélyének lehet kitéve.

A fuvaroztató önkényesen felmondhatja a hajózási szerződést: berakás előtt holtfuvar fizetési kötelezettséggel, vagy berakás után, de ebben az esetben a teljes fuvardíjat és az összes mellékköltséget fizetnie kell. A fuvaroztató utólagos rendelkezéssel addig módosíthatja a szerződést, amíg az eredeti hajóraklevél az ő birtokában van.

Előfordul, hogy a felek úgy állapodnak meg, hogy a fuvar a rendeltetési kikötőben fizetendő, a hajóstársaság jogosult az áru visszatartására ebben a rendeltetési kikötőben mind addig amíg a fuvarköltséget meg nem kapta. Ha a tengeri fuvar árát nem egyenlítik ki, a hajóstársaságnak zálogjoga van az áru felett. A zálogjog gyakorlásával a hajós az árut eladhatja, piaci, tőzsdei, árverési értékesítéssel.

c) A hajós felelősségét a Hágai Szabályok, a Hamburgi Szabályok és a hajóraklevelek elég pontosan körülírják. A két szabálygyűjtemény pontos előírásokat tartalmaz például arra nézve, mit jelent egy hajó tengerállósága, tengerképessége, a hajó rakományképessége, az áruk szakszerű kezelése, mit jelentenek az árukárok és mi a hajóstársaság teendője, ha az áru károsodik vagy elvész.

d) Az áru kiszolgáltatásához elegendő a hajóraklevél sorozatból egy eredeti példány. Csak a jogos hajóraklevél tulajdonos, a jogos átvevő válthatja ki az árut a nyugtázott hajóraklevél visszaadása ellenében.

e) Abban az esetben, ha a tengeri hajóraklevéllel szállított árut több vevőnek megbontva kívánjuk kiszolgáltatni, a bill of lading bevonása mellett egy másik értékpapír típusból : a kiszolgáltatási jegyből (Delivery Order – D/O) állítjuk ki a megfelelő mennyiségekre a bizonylatot.

**2. A bérelt hajózás (Charter Party)** sajátossága az, hogy a hajókat a mindenkori szükségletek szerint, esetenként veszik igénybe. Itt mindig alkuval alakítják ki az árat. A bérelt hajózási piac rendkívül érzékenyen és gyorsan reagál a környezet gazdasági és politikai változásaira. Az ajánlatok megválaszolásának határideje rendkívül rövid (olaj és olajszármazékok esetében gyakran csak néhány perc).

A hajók bérlésének alapja a bérleti szerződés (Charter Party „C/P”). A hajótulajdonos és a bérlő csak kivételes esetben köt egymással szerződést, a hajóbérleti szerződések általában brókerek közvetítésével jönnek létre (hajótulajdonos brókere, bérlő brókere, versenyeztető bróker).

A bérelt hajózás legjellemzőbb áruféleségei a száraz tömegárúk (gabona, érc, szén stb.), a folyékony tömegárúk (olaj, folyékony gáz stb.), valamint a nagy mennyiségben szállítandó késztermékek. Az egyes áruféleségeknek megfelelően különböző hajótípusokat használnak (például száraz tömegárúk fuvarozására kifejezetten erre a célra épült hajókat, folyékony árukhoz tankhajókat, romló élelmiszer szállítására hűtő hajókat).

A hajóbérleti szerződés fajtája szerint lehet időbérleti vagy útvonalbérleti. Az időbérlet keretében a bérlő meghatározott időre (de legalább hónapokra vagy évekre) veszi bérbe a hajót. A hajó személyzetét a tulajdonos állítja ki, és a hajó tulajdonosát a parancsnok képviseli (aki azonban köteles a bérlő utasításait követni).

A hajó rakománya és útvonala felett tehát a bérlő diszponál, ily módon a bérlet időtartamára neki tulajdonosi rendelkezési joga van. (De tekintettel arra, hogy ez számára kockázatokkal is jár, azok kivédésére ún. bérlői biztosítási szerződést köthet).

Az időbérlet jellegéből következik, hogy a hajó szolgáltatása alkalmas állapotáról mindvégig az eredeti tulajdonos köteles gondoskodni. Sajátos időbérleti típus a „csupasz hajótest bérlet”, melynek keretében a tulajdonos a hajót személyzet nélkül adja bérbe.

Útvonalbérleti szerződést a hajótulajdonos és bérlő általában egyszeri fuvarozási ügyletre köt. A bérleti szerződés vonatkozhat teljes rakományra vagy részrakományra is.

A bérelt hajózásnál kiállított bill of lading nem tekintendő értékpapírnak!

## 7.6 Légi fuvarozás

A légi fuvarozás vitathatatlan előnyei a gyorsaság, a biztonság (zárt, szervezett és ellenőrzött árufuvarozási rendszer!), és kevesebb a kockázati tényező is, mint az egyéb fuvarozási módoknál.

**1. A fuvarozási szerződés** ebben az esetben is a felek eltérő megállapodásának hiányában a fuvarozás elvállalásával jön létre. A kiállítandó fuvarlevél a fuvarozásban szokásos adatokat tartalmazza.

A légi fuvarlevelet a feladó három eredeti példányban állítja ki, és az áruval együtt adja át. Az első példány a „fuvarozó részére” jelzést viseli, a második példány jelzése az „átvevő részére”, a harmadik példányt a fuvarozó írja alá, és az áru átvétele után visszaadja a feladónak. Ha több árudarab van, a fuvarozónak jogában áll a feladótól több légi fuvarlevél kiállítását kérni.

Nemzetközi fuvarozás esetén a légi fuvarlevél, az „AWB” kiállításánál a IATA (Nemzetközi Légifuvarozási Szövetség, mely a Havannai konferencián 1945-ban alakult, fő célja a légiforgalom biztonságos, gyors, hatékony működéséhez a feltételrendszer megteremtése) meghatározott előírásait kell követni.

Fontos megjegyezni, hogy a légi fuvarlevél ellentétben a tengeri hajóraklevéllel nem jelent tulajdonjogot, csak rendelkezési jogot, tehát nem értékesíthető, nem forgatható. A fuvarozót azonban a fuvar költség mértékéig zálogjog illeti meg.

A fuvardíjat befolyásolja az adott időszakban kialakult kereslet és kínálat, a reláció, a versenyhelyzet, az áru jellemzői. Legkevésbé a megteendő út hossza.

**2. A légi fuvarozó felelősségét** a Légi Fuvarozási Szabályzat (LSZ) szabályozza. Az első jogszabály-egységesítést célzó egyezmény Varsóban 1929-ben kötött, ez Hágában 1955-ben került módosításra, majd kihirdetésre került az 1964. évi 19. törvény erejű rendelettel.

A légi fuvarozás területén az egyéb fuvarozási ágaktól elkülönülő szállítványozók és csomagolási szakszolgálatok működnek, s tekintettel a speciális elvárásokra és költségkímélésre, szolgáltatásuk igénybevétele feltétlenül ajánlott.

## 7.7 Kombinált áruszállítás

Kombinált áru fuvarozásról akkor beszélünk, amikor az árut több különböző áru fuvarozási módszer egymás utáni igénybevételevel juttatjuk el a feladótól az átvevőig. Ilyenkor olyan eszközöket kell a használnunk, amelyek az áru átrakását és állagának megővését a leginkább elősegítik. (pl. ilyen a cserefelépítmény, konténer, félpótkocsi vagy teljes tehergépkocsi szállítása vasúton majd hajón).

A kombinált fuvarozás fontos jellemzője, hogy összekapcsolja a különböző szállítási alágazatok rendszerelőnyeit. Mindezekből következik, hogy a kombinált fuvarozás a környezetbarát szállítási elvárásoknak messzemenően eleget tesz.

**1. A közúti, vasúti és vízi szállítás lehetséges kombinációi** közül az alábbiak terjedtek el a kontinensen belüli fuvarozás gyakorlatában:

- Huckepack forgalom, mely egy szállítási szerződés keretében közúton és vasúton megoldott fuvarozási megoldást jelent. Ez lehet kísért forgalom (RO-LA), más néven gördülő országút -, ezen esetben a vasúti szerelvényen utazik a közúti fuvarozó személyzet is. A kíséretlen fuvarozás fogalma az előzőből következik.
- Nagykonténeres (40 láb) áru fuvarozás közút, vasút kombinációjában.
- Ro-Ro fuvarozás esetében a kamion a feladat végrehajtása folyamán az út egy részét szállítóhajón teljesíti.

Az utóbbi két évtizedben az európai fuvarpiacon a közúti áru fuvarozók folyamatos térhódítása figyelhető meg. Köszönhető ez az igen rugalmas és a

megbízói igényekhez alkalmazkodó kiszolgálási rendnek. Nincsenek átrakási időveszteségek, minimálisak az árukárok, folyamatos az áru felügyelete. Ez a helyzet súlyos problémákat vet fel. A közúti áruszállítás negatív hatásai a társadalom széles rétegeit érintik. Súlyos a légszennyezés, a zajterhelés, ahol már megépültek az autópályák ott jelentős a terület lekötöttsége, magas a fajlagos energia felhasználás s nem utolsósorban magas a fajlagos balesetszám is.

Összefoglalva megállapítható, hogy a környezet terhelése közúti szállítás esetén sokszorosa az egyéb szállítási módokénak. Mindeközben zsúfolttá váltak a közutak, a határátkelőhelyeknél, a városi csomópontoknál rendszerezések a torlódások. Mindezen negatív hatásokat jórészt kiküszöbölik a kombinált fuvarozási szervezések.

**2. A közúti-vasúti kombinált fuvarozás alapvető okmánya a CIM-UIRR fuvarlevél**, mely ahogy a neve is utal rá megfelel a CIM szabályainak és az UIRR általános feltételeinek.

Kitöltésekor hármasszerződés jön létre a fuvarozásban részes vasutak(1.), a kombifuvarozó(2.) társaság (eszközökkel is rendelkező szállítmányozó vállalkozás, mely költségkímélés és egyéb megfontolások alapján a kombinált áru fuvarozási módokat preferálja) -mely szerződik a fuvarozó cégekkel s ezek alapján árusítja szolgáltatását - és a megbízó(3.) között. A fuvarlevelet a feladó kombitársaság bocsátja rendelkezésre, és a feladó tölti ki (kérésre a kombitársaság a kitöltést átvállalja).

A kombitársaságok feladatuk jellegénél fogva főként nemzetközi forgalmat bonyolítanak le. Ebből következik, hogy a vállalási feltételek és a díjszabás az UIRR társaságok körében egységes, tehát az értékesítési árak hosszútávon kalkulálhatók. Megemlítendő, hogy a díjakat már 1999 óta euróban határozták meg, a nemzeti valuták árfolyam-ingadozásának elkerülésének céljából

## **8.fejezet**

### ***Biztosítható kockázatok és biztosításuk***

A bizonytalanság (korlátozott információkkal rendelkezünk környezetünket, jövőnket illetően) és az ezért keletkező kockázat objektív gazdasági kategóriák, melyek a nemzetközi piacokon annak kiterjedtsége, mássága, a hazaitól eltérő volta miatt talán még fokozottabban jelentkeznek.

A kockázatok tehát nem zárhatók ki teljesen az üzleti életből, de azért a megelőzés és csökkentés eszközeivel élhetünk. A kockázatok csökkentésének egyik módszere a kockázat áthárítása, amikor a felmerülő kockázatot megosztjuk egy másik gazdasági szereplővel, pl.: a biztosítóval.

#### **8.1 Biztosítási alapfogalmak**

A biztosítás az előre nem látható, de bekövetkező események anyagi következményei (kárai) elleni védelem. Lényege a kollektív tartalékképzés, a biztosítási díjakból képzett kockázati alap felhasználása a szórványosan bekövetkező károk esetére.

a) *A biztosítás alapja* a kockázat megosztása veszélyközösség létrehozásával. Ha többen kötnek azonosfajta biztosítást, végbemegy a véletlenszerű kockázat kiegyenlítődése: a biztosítási díjat (a veszélyközösséghez való hozzájárulást) sokan fizetik, míg kártérítést vélhetően kevés károsultnak kell fizetni.

b) *Ismerünk biztosítható és nem biztosítható kockázatokat.* Biztosítható az a kockázat, amelynél a káresemény (pl.: baleset, elemi kár) elszórtan, egymástól függetlenül következik be. Ezeknél matematikai módszerekkel megbecsülhető a biztosítási fedezet mértéke: vagyis az, hogy mekkora biztosítási díjak adnak megfelelő tartalékot a várhatóan bekövetkező veszteségekre.

Nem biztosíthatók azok a kockázatok, amelyek tömegesen, egyszerre jelentkező káreseményekkel járnak (pl.:szándékosság, hanyagság ).

c) *A biztosíthatóság kritériumai:*

- Véletlen, előre nem látható, nem akaratlagos károk,



- Felmérhetőség, viszontbiztosíthatóság,
- Egyértelműség, azonosíthatóság,
- Függetlenség más biztosítási eseménytől,
- A biztosítandó összeg nagysága elfogadható legyen a biztosító számára.

A biztosítás alapvető változatai a személy- és a vagyonbiztosítás, valamint a felelősségbiztosítás.

*d) A biztosítási szerződés tartalma és résztvevői.*

A biztosítási ügylet résztvevői:

- Biztosítótársaság, aki biztosítási fedezetbe veszi a biztosítás tárgyát,
- Biztosított, akinek érdekeit védi a biztosítás,
- A biztosítást kötő, szerződő fél (pl.:szállítmányozó),
- A biztosítási ügynök.

A biztosítási szerződést a a szerződő fél kezdeményezi az általa (!) tett biztosítási ajánlattal, mely alapján a biztosító mérlegeli a kockázatot, dönt a vállalandó kockázat mértékéről, díjáról és a biztosított önrészesedéséről.

A kockázat-elbírálásnál minden körülmény jelentőséggel bír, ezért a biztosítási szerződések egyik alapeleme a biztosított közlési kötelezettsége minden olyan eseményről, amelyről a „jó kereskedő gondosságával” feltételezhető, hogy az a biztosító számára a kockázatok elbírálása és vállalása szempontjából fontos lehet.

A biztosítási szerződés két alapvető okmánya a biztosítási igazolás (certificate), mely a biztosítást igazoló levél és a biztosítási kötvény (policy), amit kárigény érvényesítésekor kell a biztosítónak benyújtani.

A biztosítási díj a biztosítás ára. Az önrészesedés az a kockázati hányad, amit a biztosító nem vállal át, ezért azt a biztosítottnak kell viselnie.

*e) A viszontbiztosítás* keretében a biztosító társaságok a biztosítási módozatok kockázatait és díjbevételeit felosztják egymás között, hogy az esetleges nagyobb veszteségek kisebb kárt okozzanak (porlasztás). A kockázat egy részét a biztosító megtartja magának, más részét a többi biztosítónál tovább biztosítja.

A nemzetközi viszontbiztosítási piac központja a londoni Lloyd's szervezet, amely tőzsdeszerűen működteti a kockázatok adásvételét.

## 8.2 Biztosítási módok

Az üzleti biztosításokat végző biztosítók biztosítási módjaiból azokat emeltük ki melyek leginkább relevánsak a nemzetközi üzleti tevékenységgel összefüggésben.

Ezek körében is kitüntetett szerepe van a nemzetközi szállítmánybiztosításnak, a termékfelelősség biztosításnak, valamint az exporthitel biztosításnak.

### 1. A nemzetközi szállítmánybiztosítás

A szállítmányokkal sok előre nem látható dolog történik fuvarozás közben. A raktárak esetlegesen nem megfelelő felszereltsége, a többszöri átrakás, az a lehetőség, hogy a sérüléseket nem veszik azonnal észre, kockázatokat rejt magában. E kockázatok bizonyos része biztosítással fedezhető. A szállítmánybiztosítás a vagyonbiztosítás egyik változata, majdnem olyan régi, mint a tengeri szállítás.

Az árut fedező nemzetközi cargobiztosítás feltételei a legtöbb országban az 1906. évi angol szállítmánybiztosítási törvényt, illetve annak 1982. évi módosított változatát követik. Ez alapján a Lloyd's biztosító dolgozta ki a legismertebb és széles körben alkalmazott biztosítási szokványokat, melyeket a biztosítási szakma szöveghűen alkalmaz. Erre azért van szükség, hogy az INCOTERMS biztosítást is előíró klauzulái (CIF, CIP) egyértelműek legyenek, viszontbiztosításoknál és kárfelvételnél pedig a biztosítók értsenek egyet.

a) A szállítmánybiztosítási szerződéssel a biztosító arra vállal kötelezettséget, hogy a kollektív tartalékképzés révén kártalanítja a biztosítottat a fuvarozás rendes folyamatával együtt járó veszélyek és véletlen balesetek által a biztosított tárgyban okozott károkért a részletezett feltételek alapján. A biztosítást a fuvarozás megkezdése előtt kell megkötni.

Magyarországon a biztosítási törvény értelmében csak a Magyarországon székhellyel és cégbejegyzéssel rendelkező biztosító társaságok folytathatnak biztosítási tevékenységet. Ez a szállítmánybiztosításra is igaz. A gyakorlatban a szerződéskötés szabadsága érvényesül, a díj, a célszerűség és a biztosítási szolgáltatások színvonala befolyásolja a választást.

## 8.1.sz . táblázat

**Az Allianz Hungária Biztosító nemzetközi üzletben használható biztosítási módozatai**

Üzleti szolgáltatás - amely az alábbi termékekre épül		
vagyon kockázat	a beruházási időszakban	<a href="#">építésbiztosítás</a> <a href="#">szerelésbiztosítás</a>
	az üzemeltetés során	<a href="#">tűz és elemikár biztosítás</a> <a href="#">betöréssellopás- és rablásbiztosítás</a> <a href="#">összkockázatú vagyonbiztosítás</a> <a href="#">géptörés biztosítás</a> <a href="#">elektronikus rendszerek biztosítása</a> <a href="#">szállítmánybiztosítás</a> <a href="#">hajók és légijárművek biztosítása</a> <a href="#">növénybiztosítás</a> <a href="#">állatbiztosítás</a>
	vagyon károkat követően	<a href="#">üzemszünet biztosítás</a>
tevékenységi kockázatok		<a href="#">általános felelősségbiztosítás</a> <a href="#">munkáltatói felelősségbiztosítás</a> <a href="#">termékfelelősség biztosítás</a>
gépjármű		<a href="#">casco</a> <a href="#">kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás</a>
humán kockázatok		<a href="#">csoportos munkavállalói biztosítás</a> <a href="#">csoportos utasbiztosítás</a>
Speciális szolgáltatásaink: <a href="#">Risk Management(RM)</a> , <a href="#">Loss Control Engineering(LCE)</a>		

Forrás: [http://www.allianz.hu/biztositas/vallalati/02070100\\_bemut.html](http://www.allianz.hu/biztositas/vallalati/02070100_bemut.html)

A szállítmánybiztosítás egy adott szállítmánynak egy adott útvonalon történő fuvarozására szól; kiterjed a saját vagy idegen tulajdonú szállítmányban

véletlenül, váratlanul bekövetkező - a szerződésben kifejezetten ki nem zárt - károkra és a károkkal kapcsolatban felmerült költségekre.

A szállítmánybiztosítást bármely gazdálkodó szervezet, esetleg magánszemély megkötheti, amely/aki a vagyontárgy megóvásában a Ptk. erre vonatkozó jogszabályai értelmében érdekelt. A biztosítási ajánlaton a biztosítást kötőnek kell közölnie a kockázat elbíráláshoz szükséges adatokat, pl.:

- Az árú neve, fajtája, csomagolása, jelzései,
- Szállítás módja és a fuvarozási útvonal,
- A fuvareszköz megnevezése (pl.:hajó neve),
- Menet közbeni eltérések (pl.: átrakás útvonal, fuvareszköz változás.

A kártérítés nem lehet nagyobb, mint az árú értéke, ezért a biztosítási érték: a számla szerinti érték + fuvar és biztosítási költség + 10 százalék „remélt haszon”. A biztosítási érték így egyenlő az árú CIF paritás szerinti értékének 110 százalékaival. Az ajánlaton feltüntetendő biztosítási összegnek elvileg ezzel az irányszámmal kell egyeznie. Túlbiztosításnál a biztosítottnak kell bizonyítania, hogy jóhiszeműen járt el.

*b) A szállítmánybiztosítás kockázatai:*

- Biztosításból kizárt,
- Biztosítható:
  - Fuvarozás veszélyeiből eredő,
  - Politikai: háborús és sztrájk.

A szállítmánybiztosítási kockázatok tartalmi elemei:

- a) Szállítmány teljes kára, elvesztése,
- b) „vis major” jellegű (elháríthatatlan külső erő) katasztrófakockázat,
- c) Közös kárviselés, közös hajókár,
- d) A szállítmány részleges kára, hiánya,
- e) Az árú sajátos természetével összefüggő biztosítási esemény miatt bekövetkező kár (pl.: folyadék elfolyik tartálytörés miatt),
- f) Lopás, fosztogatás kockázata,
- g) Háborús kockázatok,
- h) Sztrájkkockázatok.

*c) A Lloyd's záradékok ezeket a kockázati köröket kombinálják:*

- F.P.A:- Free from Particular Average – mentes a részleges károktól („C” változat):  $a + b + c$ .  
Pótdíjjal köthető mellé:  $f$ ,  $a + g$  és  $a + h$ . Csak a teljes kárt téríti meg. Részkárok közül csak vis major okozta tűz, robbanás, hajóbaleset, szükségkirakás miatti károkat téríti.
- W:A - With Particular Average – részleges károkkal együtt („B” változat):  $a + b + c + d$ .  
Pótdíjjal köthető mellé:  $f$ ,  $a + g$  és  $a + h$ . Külön megállapodás mellett további veszélyek biztosíthatók pótdíj ellenében.
- All Risks – minden veszély ellen („A” változat): önrészesedés nélkül minden kockázatot vállal a biztosító.

Mindhárom záradék kizárja a következőkből eredő károkat:

- Háborús cselekmények,
- Polgári zavargás, sztrájk,
- Az árú sajátos természetéből eredő spontán károk, ha azokat nem biztosítási esemény okozta (pl.: folyadék elpárolgása),
- A csomagolás hibái,
- Az árú belső hibája,
- A biztosított súlyos gondatlansága,
- Késedelem,
- Fizetéseképtelenség, pénzügyi mulasztás,
- B és C klauzuláknál: rosszindulatú cselekmények hatása,
- Nukleáris robbanás, radioaktív sugárzás.

A fentiekén túl mindhárom klauzulánál megtéríti a biztosító:

- Közöskár kiadásokat,
- A szállítmány mentése érdekében ésszerű kárenyhítési költségeket,
- A kármegállapítás költségeit.

A biztosítók általában azonos érvényűnek tekintik a C, B, A feltételeket az FPA, WA, All Risks feltételekkel, de kívánságra mindkét angol záradékrendszer használható (ha pl.: a szerződésben a vevő az általa ismert klauzulát kéri megjelölni).

Megemlítjük, hogy légi fuvarozáshoz létezik egy air cargo klauzula is, mely a raktárból való árukivételtől a kirakodást követő 30. napig nyújt fedezetet.

Kiegészítő Lloyd's biztosítások:

- IWC – Institute War Clause – háborús záradék: tengeri, vagy légi szállításnál berakodástól – kirakodásig az árúban háborús károkozás, visszatartás, zsákmányolás címén keletkezett kárveszélyre terjed ki.
- SRCC - Sztájk, zendülés, vagy polgárháborús záradék: minden, háztól – házig kiterjedő kárra kiterjed, beleértve a biztosítottak fel nem róható késedelemre is.
- Politikai kockázatok légi fuvarozásnál: a háborús légi és sztrájk légi klauzulák berakodástól – kirakodásig + 15, illetve 30 nap kockázatviselés mellett fedezetet vállal a tárgyi károkra.

d) *A Lloyd's klauzulákban szereplő közös hajókár az 1974. évi York – Antwerpeni Szabályzat szerint: az a szándékosan és ésszerűen hozott rendkívüli áldozat, vagy rendkívüli költség, melyet a közös tengeri vállalkozásban egyesült tulajdonok (érdekek) közös (együttes) biztonsága érdekében hoznak, azért, hogy ezeket a tengeri veszélytől sikeresen megóvják.*

A kármegosztás tekintetében érdekközösség van a hajó (és tulajdonosa), a fuvarozott rakomány (és tulajdonosai) és a fuvardíj (hajóbérlő-üzemeltető) tekintetében. A közös kár elhárításaért hozott áldozatot a veszélyeztetett értékek arányában osztják fel, s ezen közös kárhoz való hozzájárulásra terjed ki a biztosítási fedezetbevitel.

e) *A biztosítási szerződést írásban kell megkötni.* A szerződni kívánó a biztosító által rendszeresített ajánlati nyomtatvány kitöltésével közli szándékát. A biztosító kockázat-elbírálás után állapítja meg a díjat. Azt, hogy mennyit szán a küldemény biztosítására, az ügyfél természetesen maga dönti el, de figyelembe kell vennie, hogy a túlbiztosítás és kettős biztosítás tilos. Áru szállítása esetén a biztosítás alapja az érték a kereskedelmi szerződésben foglaltak szerint, de a biztosítás kiterjedhet a mellékköltségekre is.

A biztosítási konstrukció - az áru jellegétől függően - lehetővé teszi a biztosított számára mind a veszélynek szerinti, mind az összkockázatú szállítmánybiztosítás megkötését.

Szállítmánybiztosítás köthető mind belföldi, mind külföldi feladási állomástól belföldi, illetve külföldi rendeltetési helyig. Ha a külkereskedelmi szerződés előírja, kérésre angol nyelvű kötvényt is kiállítható (mely egyébként értékpapír).

A biztosító kockázatviselése a szállítási folyamat megkezdésétől annak befejezéséig - kevés kivételtől eltekintve háztól házig – tart, s az előre nem

látható, véletlen okozta tárgyi károkból eredő anyagi veszteség megtérítése a biztosító által, a biztosítási fedezet terjedelmén belül.

A tárgyi kár lehet: közös hajókár és különös kár. Utóbbi tovább bontható részleges és teljes (tényleges és vélelmezett) kárra. A tárgyi kár mellett megkülönböztetünk még következményi kárt is.

A szállítás akkor kezdődik, amikor a szállítmányt a fuvarozás megkezdése céljából a tárolási helyről elmozdítják, és tart a fuvarozás egész folyamata alatt. Beleértendő a szokásos és szükséges fel-, le- és átrakodások, a közbeni tárolások is. A szállítás addig tart, amíg a szállítmányt a rendeltetési helyen kiszolgáltatják. A biztosítási szerződésnek mindig a szállítás megkezdése előtt kell létrejönnie.

*f) A kártérítési igény* érvényesítésénél alapelv, hogy a kártérítés felső határa a biztosítási összeg. Alulbiztosításnál (biztosítási érték kisebb, mint a biztosítási összeg) a biztosítatlan rész saját kockázatnak számít.

A kárigényre való jogosultságot az eredeti biztosítási kötvény testesíti meg, amely tehát értékpapírnak számít. A kárigényhez szükséges a kötvény, áruszámla, fuvarokmány, kárjegyzőkönyv, kárszámla, fuvarozóval szembeni fenntartás, levelezés (ha vétkesnek tartjuk), s esetleg jogátruházó nyilatkozat (abandon) a meghatalmazottnak.

A biztosítók általában a szállítmánybiztosítással együtt kezelik a fuvarszközök biztosítását is.

## **2. Casco és hull biztosítás**

*a) A casco biztosítás* elemi károkra (tűz, villámcsapás, szélvihar, jégeső, lezúduló hótömeg, stb.) lopáskárokra, valamint a gépjárműben, alkatrészeiben, tartozékaiban - balesetből vagy idegen személy által okozott rongálásból - keletkezett károk fedezetére szolgál.

Díja a gépkocsi típusától, a vállalt önrészesedéstől, a díjfizetés gyakoriságától, továbbá a biztosító állandó lakóhelyén fennálló kockázati viszonyoktól függ. A biztosítás évi díját az autósok egy összegben vagy részletekben (havonta, negyedévenként, illetve félévenként) fizethetik.

Legmagasabb a díj a havonkénti díjfizetés esetén, ennél ritkább időpontokban történő díjfizetés, vagy egy összegbeni fizetés esetén a biztosító a díjat engedménnyel állapítja meg.

b) *Kereskedelmi flották, utasszállító hajók, kompok* és - a kedvtelési célú hajók kivételével - egyéb vízi járművek biztosítására szolgál a hajótest-biztosítást.

A hajótest-biztosítás vonatkozhat teljes, vagy részkárra, származzon az akár a hajó balesetéből, akár tűz- vagy elemi kárból. A biztosítási összeg a hajó értékén kívül a kár esetén felmerülő egyéb költségeket is tartalmazhatja.

c) Magyarországon rendkívül nagyszámú és sokféle repülőgépet regisztráltak, a sportrepülőktől kezdve a nagy utasszállító gépekig. A *repülőgépek biztosítása* elemi érdeke a tulajdonosnak vagy az üzemeltetőnek, hiszen egy balesetnek mindig komoly anyagi következményei vannak.

A repülőgép-biztosítások általában egy évre szólnak, és külföldre is kiterjeszthetők.

### **3. Építésbiztosítás és a szerelésbiztosítás**

Az export fővállalkozáshoz, alvállalkozáshoz kapcsolódóan szükség lehet az építkezés, beruházás kivitelezése során bekövetkező kockázatok biztosítási fedezetbe vételére, s ez a biztosítási módozat széleskörű védelmet nyújt az építetők és a kivitelezők számára a kivitelezés alatt.

Az építésbiztosítás és a szerelésbiztosítás széles körű védelmet nyújt az építető (finanszírozó, beruházó) és a kivitelező (fővállalkozó, alvállalkozó) társaságok számára a kivitelezés (építés/szerelés) alatt álló létesítményekben keletkezett:

- anyagi (materiális), és
- felelősség körében okozott károkra.

a) *Anyagi (materiális) károk:*

a létesítménynek, illetőleg az építési/szerelési területen lévő biztosított vagyontárgyaknak előre nem látható okból, véletlenül, váratlanul bekövetkezett minden olyan dologi károsodása, amely a rendeltetésszerű használat, illetőleg az építési/szerelési tevékenység folytatása érdekében azok javítását, helyreállítását, vagy pótlását teszi szükségessé.

A fedezet ennek alapján kiterjed:

- a tűz- és egyéb elemi károkra,
- korlátozottan a töréskárokra,



- valamint a betöréses lopás és rablás eseteire.

*b) Felelősség körében okozott károk:*

azok a személysérüléses és dologi károk, amelyeket a biztosított a biztosítás tárgyát képező építési/szerelési tevékenység során a biztosítottnak nem minősülő harmadik személynek szerződésen kívül okozott, és amelyekért a magyar jog szabályai szerint felelősséggel tartozik.

Az építési – szerelési biztosítás all risks jellegű, azaz egyrészt igen sokféle kockázatot tartalmaz, másrészt a fedezetbe vett kockázatokat nem sorolják fel, csak a kivételeket.

A biztosítás alapelemei:

- építési biztosítás: C.A.R.- Constructor's All Risks, mely minden magas és mélyépítésre vonatkozik,
- szerelési biztosítás: E.A.R. – Erection All Risks, mely mindenféle berendezés és létesítmény szerelésére, próbaüzemeltetésére nyújt fedezetet.

A biztosítási összeg a berendezések, vagy a létesítmény szerződéses ára, megnövelve a felmerült fuvarozási, vám, szerelési és egyéb költségekkel.

A biztosítás díjtételei és önrészesedése itt változóak, egyediek.

A biztosító kockázatviselése már abban az időpontban elkezdődhet, amikor a biztosított az építési/szerelési tevékenységet, így az építési területen az előkészítő munkákat (pl. a bontást, földkitermelést, tereprendezést) megkezdte, illetőleg az ehhez szükséges biztosított gépeket, berendezéseket, felszereléseket, anyagokat az építési területen elhelyezte.

A kockázatviselés a létesítmény végleges, vagy ideiglenes átadás-átvételekor, illetőleg használatbavételének időpontjában fejeződik be.

#### **4. Összkockázatú (all risks) vagyont biztosítás**

Az összkockázatú (all risks) vagyont biztosítás széleskörű védelmet nyújt a nemzetközi üzletben érdekelt vállalat, társaság vagy vállalkozás termelőeszközeiben és a megtermelt javakban keletkezett fizikai károkra.

Fedezete bővebb, mint a hozzá legjobban hasonló tűz- és elemikár-biztosításé.

Biztosítási eseménynek minősül, ha a biztosítási időtartamon belül, a kockázatviselés helyén (telephelyen) lévő biztosított vagyontárgyaknak előre nem látható okból, véletlenül, váratlanul fizikai károsodása következik be. A fedezet ennek alapján kiterjed a tűz- és egyéb elemi károokra, korlátozottan a töréskárokra, valamint a betöréses lopás és rablás eseteire.

Ez utóbbi esetekben a kártérítés mértékét a káridőponti vagyonsvédelmi színvonal határozza meg, ezért a biztosítottnak elemi érdeke a vagyonsvédelmi követelmények betartása.

Vagyontárgyak összes kockázatra kiterjedő biztosítása:

A vagyontárgyak összes kockázatra kiterjedő biztosítása egyaránt alkalmas a saját és az idegen tulajdonban levő gépek, berendezések, a járművek közül a munkagépek és a munkagépként működő rendszámos járművek, illetőleg egyéb vagyontárgyak (pl. műhely-, iroda-, vagy laborfelszerelésű konténerek) meghatározott időtartamú biztosítására.

A biztosítást elsősorban a tulajdonosnak célszerű megkötnie azokban az esetekben is, amikor tartós bérlettel, lízingszerződéssel használatba vett, illetőleg kipróbálásra átadott vagyontárgyakról van szó. A termék azonban lehetőséget nyújt arra is, hogy a bérlő, a lízingbe vevő kösse meg a biztosítást. Ebben az esetben a vagyontárgyak idegen tulajdonként kerülnek biztosítási védelem alá.

### **5. Géptörés - biztosítás**

A termelő-, illetve szolgáltatótevékenység közben óhatatlanul előfordulhat, hogy egy váratlan törés, vagy repedés valamilyen gép, esetleg egy egész gépsor működését megakadályozza, és így a termelés, szolgáltatás részben vagy teljes mértékben lehetetlenné válik, ami késedelmes teljesítéssel járhat.

Ha a vállalat rendelkezik géptörés- biztosítással, a kártérítés a berendezés javításának, illetve egy hasonlóval való pótlásának a költségeit fedezi, leszámítva az önrészesedést. A termelési, szolgáltatási idő kiesése - az üzemszünet - is rövidebb lehet, ha segít a géptörés-biztosítás.

E biztosítási módozatnak kulcsszerepe van a gazdálkodó szervezetek magasabb szintű védelmében, mivel biztosítást kötni a technikai okokból eredő üzemszüneti veszteségekre csak a géptörés-biztosításhoz, mint alapbiztosításhoz lehet.

Lehetőség van a géptörésből adódó üzemszüneti károk biztosítására is.

## **6. Üzemszünet-biztosítások**

Az üzemszünet-biztosítások a meghatározott vagyonkárok bekövetkezte miatt fellépő üzemszüneti veszteségekre nyújtanak fedezetet.

Az üzemszünet-biztosítások kiegészítő jellegűek: az alapbiztosítással fedezett vagyonkárok bekövetkezte miatt fellépő pénzügyi veszteségekre nyújtanak fedezetet, és az alábbi biztosításokhoz kapcsolhatók:

- tűz- és elemikár-biztosítás
- összkockázatú (all risks) vagyonbiztosítás
- géptörés-biztosítás
- építésbiztosítás
- szerelésbiztosítás .

Az üzemszünet-biztosítás akkor köthető meg, ha a vállalat valamelyik előzőekben felsorolt biztosítással rendelkezik.

Biztosítható üzemszüneti veszteségek:

- az értékesítés nettó árbevétel-csökkenése miatti veszteség,
- azok az állandó költségek, melyek az üzemszünet alatt is a biztosítottat terhelik,
- a külső szolgáltatás keretében felmerülő könyvvizsgálói költségek.

## **7. Elektronikus rendszerek biztosítása**

Az elektronikus rendszerek biztosítása alkalmas a vállalat számítógépeinek, szoftvereinek - beleértve a számítógépes adatok elvesztését is -, valamint elektronikus berendezéseinek, műszereinek összes kockázatra kiterjedő biztosítási védelmére.

A biztosítás önálló elemekből épül fel. Köthet külön a hardver és külön a szoftver védelmére szóló biztosítás, de lehetőség van a biztosítási esemény bekövetkezte miatt megnövekedett költségek, illetve az üzemszünet miatti veszteségek biztosítási fedezetbe vonására is.

Az alapbiztosítás fedezete kiegészítő biztosításokkal rugalmasan bővíthető. Így biztosíthatók:

- az elektronikus berendezések környezetében levő vagyontárgyak,
- a mobil berendezések,
- a belföldön szállított munkaeszközök.

A kockázatviselés kiterjeszthető:

- a berendezések helyszínre szállítására,
- a helyszíni szerelésre és a próbaüzemre,
- a klímaberendezés meghibásodásából bekövetkező károkra.

### **8. Termékfelelősség-biztosítás**

A magyar jogi szabályozás korábban a termékfelelősség jogintézményét nem ismerte, azonban a 60-as évektől fokozatosan elindult egy tendencia e jogintézmény elismerésére.

Ennek eredményeképpen a megváltozott helyzetnek megfelelő hiányosságot hivatott pótolni Magyarországon az 1993. évi X. törvény a termékfelelősségről.

a) *A termékfelelősség fogalma:* a termékfelelősségen nem magáért az áruért való felelősséget értjük, hanem a hibás áru által okozott károk megtérítésére irányuló kötelezettséget.

Terméken mindenfajta ingó dolgot kell érteni, beleértve a villamos energiát is, de a törvény hatálya nem terjed ki a:

- földművelés,
- erdőgazdálkodás,
- állattenyésztés,
- halászat és a vadászat feldolgozatlan termékeire,
- továbbá az atomenergiára.

b) *A termékfelelősség alanyai:*

- a gyártó: a termék előállítója, vagy aki önmagát a termék gyártójának tünteti fel.
- az importáló: a külkereskedő, illetve a külkereskedelmi bizományi szerződés esetén a megbízó.
- Ha nem állapítható meg a termék gyártója, vagy importálójája, a termék minden forgalmazóját gyártónak kell tekinteni mindaddig, amíg a forgalmazó a gyártót vagy azt a forgalmazót, akitől a terméket beszerezte, a károsultnak meg nem nevezi.

Ha a kárért többen felelnek, a felelőségük a károsulttal szemben egyetemleges.

c) *A gyártó felelőssége:*

A termék előállítója felel a termék hibája által okozott kárért. A gyártó felelősségének korlátozása, vagy kizárása semmis. Ezáltal kizárható, hogy sokszor monopolhelyzetben lévő gyártók jogszerűen ilyen kikötéseket alkalmazhassanak szerződéseikben.

Természetesen a gyártó felelőssége csak abban az esetben állapítható meg, ha a hibás termék kárt okoz.

E tekintetben a kár fogalma magában foglalja valakinek a halála, testi sérülése, vagy egészségkárosodása folytán bekövetkezett vagyoni és nem vagyoni kárt, valamint a más dologban okozott, tízezer forintnál nagyobb összegű kárt.

A gyártó felelősségének megállapításának további feltétele, hogy a termék hibás legyen. Akkor tekinthető egy termék hibásnak, ha használata során nem nyújtja azt a biztonságot, mely az azonos használatra hivatott termékeknél általában elvárható.

A károsultnak kell bizonyítania a gyártó felelősségének megállapításához, hogy a termék hibája és a kár bekövetkezése között okozati összefüggés van.

*d) A gyártó mentesülése a felelősség alól:*

Bár említettük, hogy a gyártó felelősségének korlátozása, vagy kizárása semmis, mégis a törvény felsorol öt olyan konkrét esetet, amikor a gyártó mentesül a felelősség alól, ha bizonyítani tudja, hogy:

- a terméket nem hozta forgalomba, vagy,
- a terméket nem üzletszerű forgalmazás céljából állította elő, illetve azt nem üzletszerű gazdasági tevékenysége körében gyártotta vagy forgalmazta, vagy,
- a termék az általa történő forgalomba hozatal időpontjában hibátlan volt és a hiba oka később keletkezett, vagy,
- a termék általa történő forgalomba hozatala időpontjában a hiba a tudomány és a technika állása szerint nem volt felismerhető, vagy,
- a termék hibáját jogszabály vagy kötelező hatósági előírás okozta.

*e) A bizonyítási teher:*

A károsult köteles bizonyítani:

- a kárt,
- a termék hibáját,

- a kettő közötti okozati összefüggést.

A gyártónak nem kell megtérítenie a kárnak azt a részét, amely a károsult felróható közrehatásából származott. A károsult terhére esik mindazok tevékenysége vagy mulasztása, akiknek magatartásáért felelős.

#### *f) Igényérvényesítés*

A törvény a hibás termék által okozott károk megtérítésére 3 éves elévülési határidőt állapít meg. Az elévülés akkor kezdődik, amikor a károsult tudomást szerzett a kár bekövetkezéséről, a termék hibájáról vagy a hiba okáról és a gyártó, illetőleg az importáló személyéről.

*g) A termékfelelősség-biztosítás* átvállalja a törvényes felelősséget mindazon károkért, amelyeket az adott termelő, külkereskedő, kereskedő által gyártott, importált vagy forgalmazott termék - hibája következtében - a magánfogyasztóknak okozott.

Megjegyezzük, hogy a termék hibájából keletkezett kárból származó jogvitákban külön díj felszámítása nélkül a biztosító vállalja a perbeli képviseletét, és emellett az eljárással kapcsolatban felmerült költségeket is megtéríti a kártérítés felső határáig.

A biztosító a biztosított helyett a károsultnak megtéríti azokat a véletlen-váratlan okból előálló, valakinek a halála, testi sérülése, vagy egészségkárosodása folytán bekövetkezett, valamint a más dologban okozott kárait, amelyeket a biztosított (kötvényben, adatközlőben megnevezett) termékek közül a hibások okoztak, és amelyekért a biztosított mint a termék gyártója, importálója, vagy forgalmazója a magyar polgári jog szabályai szerint kártérítési kötelezettséggel tartozik.

A biztosítási díjak és határösszegek (kártérítési maximumok), önrészesedések megállapítása egyedi alapon történik.

A biztosítás megköthető egy termékre termékcsoporthoz, vagy a teljes gyártásra, termékforgalomra. A biztosítási szerződések meghatározott időre, általában egy évre szólnak.

### **9. Egyéni utasbiztosítás**

Mindannyiunk életében kellemes esemény az utazás, történjen az akár magáncélból, akár hivatalos útként. Baleset, betegség, utazásból eredő gondok, bajok, kellemetlenségek azonban bárhol, bármikor, bárkit érhetnek.

Az Allianz Hungária Biztosító Assistance szolgáltatása, a világ bármely részéről hívható 24 órás magyar nyelvű telefonos segélyszolgálat mellett korszerű, mindenre kiterjedő utasbiztosítás is. Területi hatálya a világ valamennyi országára kiterjed.

Mit jelent ez a gyakorlatban?

Az Allianz Hungária Biztosító a szerződő által választott biztosításnak megfelelően a következő szolgáltatásokat nyújtja:

- Telefonos felvilágosítás, segélyszolgálat (orvosi ellátás lehetőségei, egészségügyi tanácsadás, stb.).
- Mentőszolgálat (a biztosítottnak a legközelebbi kórházba szállítása, és ezen költségek átvállalása).
- Szükség esetén gondoskodik a biztosított további egészségügyi ellátásáról, és ehhez fedezetet nyújt.
- A beteg hazaszállításának megszervezése, a szállítás és költségeinek átvállalása.
- A biztosítási eseménnyel érintett vagyontárgy beszerzési értékének, útlevél, jogosítvány vagy forgalmi engedély újrabetétkészítési költségeinek megtérítése.
- Szállodai költségek átvállalása, ha a biztosított külföldi tartózkodását a kórházi ellátást követően meg kell hosszabbítani.
- A biztosított idő előtti hazautazásának megszervezése és megtérítése a biztosított közeli hozzátartozójának megbetegedése vagy halála esetén (beteglátogatás költségeinek megszervezése és megtérítése, ha a biztosított életveszélyes állapotba kerül, tájékozódás készpénz külföldre való utalásának módjáról, stb.).
- Jogvédelmi szolgáltatásnyújtás szabálysértés (kihágás) vagy gondatlan bűncselekmény elkövetése miatt indult büntetőeljárás esetén.
- Segítségnyújtás a gépkocsi, valamint a gépkocsiban ülők hazajuttatásában.

Biztosítási események:

- a biztosított külföldi tartózkodása során bekövetkezett betegsége, vagy balesete;

- a biztosított balesetből eredő halála;
- a biztosítottnak balesetből eredő teljes vagy részleges egészségkárosodása;
- a poggyásznak minősülő vagyontárgyak ellopása, baleset miatti sérülése, megsemmisülése;
- a balesetet szenvedett biztosított ruházatának károsodása;
- a biztosított idő előtti hazautazása Magyarországon élő közeli hozzátartozójának halála vagy életveszélyes állapota esetén;
- jogvédelem;
- a biztosított halála, balesete, betegsége és kórházi kezelése az egyéb segítségnyújtási szolgáltatások esetén,
- a biztosított poggyászának késedelmes kiszolgáltatására,
- a biztosított ellen szabálysértés (kihágás) vagy gondatlan bűncselekmény elkövetése miatt indított büntetőeljárás.

Külön díjazásért ezen felül:

- a gépkocsi, illetve a benne ülők hazajuttatása,
- biztosított felkutatása,
- tolmácsszolgálat,
- a biztosított által a biztosítási feltételekben meghatározott, harmadik személynek okozott kár.

### ***10. Csoportos utasbiztosítás***

A nemzetközi üzleti kapcsolatok, a külföldi partnerekkel történő együttműködés egyik fontos eleme a munkatársak hivatalos célú külföldi utazása. A megfelelő feltételek biztosítása a külföldi tartózkodás idején legalább annyira fontos, mint a napi munkavégzés során. Erre nyújt megoldást Hungária Assistance biztosítás, amely széles körű és rugalmas szolgáltatásai mellett az egyszerű ügyintézés kényelmét is nyújtja.

Mit jelent ez a gyakorlatban?

Az Allianz Hungária Biztosító például a következő szolgáltatásokat nyújtja:

- Külföldön bekövetkezett baleset, vagy betegség esetén felvilágosítást ad az orvosi ellátás lehetőségeiről, valamint gondoskodik a további egészségügyi ellátásról.
- Járóképtelenség esetén megszervezi az orvoshoz vagy kórházba való szállítását.



- Megszervezi a beteglátogatást, és megtéríti annak költségeit 10 napnál hosszabb idejű kórházi ápolás esetén.
- Átvállalja a szállodai költségeket, ha a külföldi tartózkodást orvosi javaslatra a kórházi ellátást követően meg kell hosszabbítani.
- Megszervezi az idő előtti hazautazást, és megtéríti annak költségeit közeli hozzátartozó megbetegedése vagy halála esetén.
- Megszervezi a helyettesítő munkatárs kiutazását, és megtéríti annak költségeit külföldi megbetegedés esetén.
- Megtéríti a kórházból a hozzátartozókkal folytatott telefonbeszélgetések költségét 48 órát meghaladó kórházi ápolás esetén.
- Értesíti a megjelölt személyt az esetlegesen bekövetkező balesetről vagy megbetegedésről.
- Gondoskodik a földi maradványok hazaszállításáról.

Választható további szolgáltatások:

- Halál vagy maradandó egészségkárosodás esetén kifizeti a szerződésben rögzített biztosítási összeget a megjelölt kedvezményezett(ek) számára.
- Poggyász ellopása, elrablása, baleset vagy egyéb esemény miatt bekövetkező sérülése, megsemmisülése esetén megtéríti a vagyontárgyak új állapotban való beszerzésének értékét, továbbá az útlevél, jogosítvány vagy forgalmi engedély újrabeszerezési költségeit.
- Megtéríti a poggyász késedelmes kiszolgáltatása esetén a késés miatt felmerült indokolt költségeket.
- Szabálysértési- vagy büntetőeljárás esetén jogvédelmi szolgáltatást nyújt, továbbá átvállalja a harmadik személynek okozott felelősségi kárt.

További előnyök:

- Egyszerű ügyintézés  
A Hungária Assistance csoportos biztosítás lehetőséget ad arra, hogy a biztosítást egy évre előre megvásároljuk utasbiztosítási keretnapok formájában. Szerződéskötéskor elegendő a tervezett utazási napok számát, illetve névre szóló kártyák esetén az utaztatni tervezett személyek számát megadnia. Év közben csupán az éppen utazó(k) adatait kell előzetesen közölnie (faxon) a biztosítóval.
- Rugalmas szolgáltatás

- A kockázati elemek és a szolgáltatási összegek választhatósága biztosítja az egyedi igényekhez való rugalmas alkalmazkodást.
- Szabad felhasználhatóság
- A keretnapok magán- és hivatalos utazás esetén is felhasználhatók.

### **11. Exporthitel biztosítás**

Az exportkövetelések elvesztését, vagy értékcsökkenését lehet biztosítani kereskedelmi, politikai és árfolyamkockázatok ellen.

Az exporthitel biztosítás rendszere az állami kereskedelempolitika része, amennyiben az exportőr mentesítése– kedvező díj mellett – az export speciális kockázataitól bátoríthatja a kivitelt.

A biztosító átvállalja az exportkövetelések kockázatait, az exportra történő gyártás költségeinek, illetve a kötelező érvényű exportajánlatok értékváltozásának megtérítését.

Az exporthitel biztosítás hazai módozatait a MEHIB – Magyar Exporthitelbiztosító Zrt. biztosítási termékeinek bemutatásán keresztül ismertetjük:

#### *a) Export és belföldi szállítóihitel-biztosítás teljesítés előtti és utáni fizetésképtelenség és nemfizetési kockázatra - K1 módozat*

Rövid lejáratú, jellemzően biztosíték nélküli, halasztott fizetéssel, nyitvaszállítással lebonyolított ügyletek kockázatait veszi biztosítási védelembe. Alapelve az úgynevezett teljes forgalom biztosítása, amely szerint egy biztosítási év teljes biztosítható forgalmát veszi fedezetbe a biztosító.

A módozat a gyártási, a szállítást megelőző időszakra és a kiszállítást követő hitelezési időszakra egyaránt fedezetet nyújt, ezért azoknak a vállalkozásoknak ajánlott, akik termékeiket kifejezetten vevőik egyedi igénye szerint gyártják és az más vevő számára nehezen értékesíthető.

#### *b) Export és belföldi szállítóihitel-biztosítás teljesítés utáni időszakra fizetésképtelenség és nemfizetés kockázatra - K2 módozat*

Rövid lejáratú, jellemzően biztosíték nélküli, halasztott fizetéssel, nyitvaszállítással lebonyolított ügyletek kockázatait veszi biztosítási

védelembe. Alapelve az úgynevezett teljes forgalom biztosítása, amely szerint egy biztosítási év teljes biztosítható forgalmát veszi fedezetbe a biztosító. A módozat a kiszállítást követő hitelezési időszakra nyújt fedezetet. Legfeljebb 360 napos halasztott fizetés fedezhető.

*c) Szállítóihitel-biztosítás exportra, gyártási és kiszállítás utáni időszakra, fokozott kockázatú országokra - C1 módozat*

Az exportőrök rövid lejáratú, halasztott fizetéssel, jellemzően biztosíték nélkül (nyitvaszállítással) lebonyolított ügyleteinek kockázatait veszi biztosítási védelembe a nem OECD országokba. Így lehetővé válik, hogy az exportőr egyaránt biztosított legyen a vevő gazdasági helyzetéből eredő kockázatok ellen, valamint a partnereken kívülálló országgkockázatok ellen is.

Ezt a biztosítást az állami költségvetés készfizető kezessége garantálja, ezért a C-módozat csak a magyar származási bizonyítvánnyal rendelkező termékek exportjára köthető. A módozat a gyártási és a hitelezési időszak fizetési kockázatait egyaránt biztosítja.

*d) Szállítóihitel-biztosítás exportra, kiszállítás utáni időszakra, fokozott kockázatú országokra - C2 módozat*

Az exportőrök rövid lejáratú, halasztott fizetéssel, jellemzően biztosíték nélkül (nyitvaszállítással) lebonyolított ügyleteinek kockázatait veszi biztosítási védelembe a nem OECD országokba. Így lehetővé válik, hogy az exportőr egyaránt biztosított legyen a vevő gazdasági helyzetéből eredő kockázatok ellen, valamint a partnereken kívülálló országgkockázatok ellen is.

Ezt a biztosítást az állami költségvetés készfizető kezessége garantálja, ezért a C-módozat csak a magyar származási bizonyítvánnyal rendelkező termékek exportjára köthető. A módozat a kiszállítást követő hitelezési időszak fizetési kockázatait biztosítja.

*e) Szállítóihitel-biztosítás teljesítés előtti időszakra - G módozat*

A módozat a gyártási időszak alatti kockázatokra nyújt biztosítási fedezetet közép- és hosszú lejáratú ügyleteknél. Célszerűen a szállítóihitel-biztosítással (S módozat) vagy a vevőihitel-biztosítással (V módozat) kombinálható.

Ez a termék export előfinanszírozás esetén a finanszírozó bankok számára a hitel fedezetéül szolgálhat. A biztosító a külkereskedelmi szerződés teljesítése kapcsán felmerült számvitelileg igazolható forintköltségeket téríti meg.

*f) Szállítóihitel-biztosítás teljesítés utáni időszakra - S módzat*

Ez a közép-/hosszú lejáratú hitelbiztosítás a külkereskedelmi szerződés teljesítése utáni hitelezési időszakra terjed ki. A módzat keretén belül biztosítható a vevő fizetési kockázata, az exportőr javára nyitott akkreditív kockázat, a váltó követelésből eredő kockázat, a bankgaranciából eredő követelés kockázata. Ideális azoknak az exportőröknek, akik utófinanszírozáshoz bankhitelt kívánnak igénybe venni.

*g) Vevőihitel-biztosítás - V módzat*

Ez a közép-/hosszú lejáratú hitelbiztosítás a külkereskedelmi szerződés teljesítése utáni hitelezési időszakra terjed ki. A módzat a bankok által külföldi vevőknek vagy bankoknak nyújtott magyar származású áruk vásárlására nyújtott hitel fizetési kockázatára nyújt fedezetet.

A biztosítás a hitelmegállapodás alapján keletkező követelésekre, azaz a ténylegesen folyósított kölcsönösszegre, annak kamatára és járulékos bankköltségeire vonatkozó védelmet jelenti.

*h) Befektetés-biztosítás - B módzat*

A MEHIB befektetésbiztosítási módzata a külföldön közvetlen vállalkozásba (érdekeltségbe) befektetett tőkére, annak hozamára és a közvetlen vállalkozásnak fejlesztési céllal nyújtott hitelre biztosít fedezetet ország- (illetve politikai) kockázatokra.

A közvetlen vállalkozásba befektetett tőke hozamának minősül a közvetlen vállalkozástól származó osztalék, nyereségrészesedés, kamat, prémium, bármilyen, a közvetlen vállalkozás országának joga szerinti jogcímen származó hozam.

*i) További biztosítási módzatok:*

- Faktorált követelések biztosítása – F módzat: faktorcégek és hitelintézetek részére,
- Faktorált követelések biztosítása fokozott kockázatú országokba – CF módzat: faktorcégek és hitelintézetek részére,
- Faktorált követelések biztosítása kinnlevőségi alapon – F/A módzat: faktorcégek és hitelintézetek részére,
- Exportlizing biztosítás - L módzat: lizingcégek részére.

### ***A Magyar Exporthitel Biztosító Rt. (Mehib)***

1994-ben alakult. A tulajdonosi jogokat a Magyar Állam nevében közvetlenül (25%+1 szavazat mértékű szavazati joggal) az Állami Privatizációs és Vagyongkezelő Rt., valamint közvetve (75%-1 szavazat mértékű szavazati joggal) a Magyar Fejlesztési Bank Rt. mint részvényes gyakorolja. A társaság alaptőkéje 4,25 Mrd forint. Működésének jogszabályi alapját a - többször módosított - 1994. évi XLII. Törvény és a 312/2001 (XII. 28.) számú Kormányrendelet, továbbá a biztosításról szóló törvény alkotja.

A Mehib célja az export és a belföldi pénzügyi kockázatok megosztása, a külgazdasági kapcsolatok, ezen belül kiemelten a magyar áruk és szolgáltatások exportjának ösztönzése és segítése, az exportőrök külpiazi versenyképességének erősítése, az exportőrök hitelhez jutásának megkönnyítése.

### ***A hitelbiztosítás nemzetközi szervezetei:***

**Berni Unió** Az állami tulajdonú hitelbiztosító társaságok szervezete. Az 51 intézményt számláló nemzetközi szervezetnek 2000 óta a Magyar Exporthitel Biztosító teljes jogú tagja. A Berni Unió az exporthitel-biztosítás szilárd és egységes alapelveinek nemzetközi elfogadásáért alakult, valamint a tagok közötti információ- és tapasztalatcsere fontos fóruma. A szervezet kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkezik és mind tagszervezetei, mind azok országai számára nemzetközi szakmai jelenlétet biztosít.

**Credit Alliance** A francia Coface hitelbiztosító által alapított céginformációs szolgálat nyújt segítséget a Mehib számára a külkereskedelmi szerződés szerinti külföldi vevők hitelképességének bevizsgálásában. Cégünk nemcsak forrásként használja a kiterjedt adatbázist, hanem évek óta aktív adatszolgáltatója is a hálózatnak, mely világszere 44 millió vállalatról nyújt naprakész hitelinformációt.

**OECD (Organization for Economic Co-operation and Development)** A két éven túli államilag támogatott exporthitelek, vagyis a központi költségvetés által biztosított ügyletek egységes irányelveit dolgozza ki és tartatja be a szervezet. Az Európai Unió tagállamok mindegyikén kívül teljes jogú tagjainak száma 30, köztük 1996 óta Magyarországgal. A tagok száma a szavazati joggal nem rendelkező megfigyelő országokkal együtt eléri a 70-et. A multilaterális megállapodások, OECD irányelvek kidolgozásán kívül feladatai között szerepel statisztikai, makroökonómiai, kereskedelmi stb. témájú elemzések közzététele.

**ICISA (International Credit Insurance and Surety Association)** Hitelbiztosítást és kezési biztosítást nyújtó nem állami tulajdonú cégek nemzetközi szövetsége. A szervezet tagjai számára nyílt információcserét tesz lehetővé, a biztosítási szektort nemzetközi színvonalon képviseli. A hitelbiztosítás és kapcsolódó témákban magas színvonalú szakmai anyagait nemcsak a tagok, hanem más vállalatok is megrendelhetik, tanácsadóként közreműködik nemzetközi és multinacionális vállalatok üzleti, jogi megoldásainak kidolgozásában.

### **8.3 Risk Management - kockázatmenedzsment**

1. A "risk management" (RM) komplex fogalom, amely magában foglalja a technikai, pénzügyi, humán, jogi, üzleti és egyéb kockázatok vezetői szintű, stratégiai kezelését.

A kockázatok sokfélesége (biztosíthatók és nem biztosíthatók) megkívánja, hogy összefüggéseikkel és kölcsönhatásaikkal együtt ismerjék őket a vállalat vezetői. A valós kockázatok ismeretén alapuló stratégia célja természetesen a kockázatok minimális szintre csökkentése, ezért ez kiemelkedő szerepet játszik a cégek biztonságos működtetésében.

A risk management ideális esetben a cég nagyságától és területi széttagoltságától függetlenül egy személy felelősségi hatáskörébe tartozik, aki a vállalati hierarchiában tevékenysége súlyának megfelelő helyet tölt be. Szoros együttműködést alakít ki cége gondosan megválasztott biztosítójával. A különféle, jól megkötött biztosításoknak fontos szerepet kell betölteniük a kockázatok kezelésében, és megfelelően kell kiegészíteniük az egyéb kockázatkezelési technikákat, módszereket.

A különféle kármegelőzési intézkedések összhangjának megteremtésében a biztosító társaságok hatékony segítséget tudnak nyújtani szakértői - számos kockázatelemzésből és káresemény vizsgálatból adódó - tapasztalataikkal.

2. *Loss Control Engineering (LCE)* tevékenységnek nevezzük a risk management-en belüli, mérnöki módszerekkel végzett, közös kockázatkezelést, amely általában vagyonbiztosítási szerződésekhez kötődik.

Minél szorosabb a folyamatos együttműködés a biztosítóval, annál hatékonyabbá válik a kockázatok minimalizálásának programja. Mivel a kockázatok mértékének csökkentése a biztosítóval közös érdek, az egyes biztosítók díjmentesen nyújtanak tanácsadói szolgáltatását az érdeklődő ügyfeleknek.



## **9.fejezet**

### ***Fizetési eszközök és fizetési módok***

Az adásvételi szerződés feltételeinek jelentős része az eladó kötelezettségeivel foglalkozik, azaz, hogy milyen árut/szolgáltatást, milyen mennyiségben és minőségben, milyen okmányok és csomagolás mellett mikor és hol kell a vevőnek átadnia.

A szerződés fizetési feltétele viszont a vevő kötelezettségeit szabályozza, arról rendelkezik, hogy:

- Milyen pénznemben,
- Milyen fizetési eszköz felhasználásával, azaz milyen formában,
- Mikor,
- Hol (a fizetés helye),
- Milyen okmányok benyújtása ellenében,
- Milyen fizetési módot választva teljesítsen.

#### **9.1 Fizetési eszközök**

A nemzetközi fizetések eszközeiként figyelembe vehetjük:

- Valutákat: valamely ország törvényes fizetőeszköze, ha az nemzetközi forgalomba kerül (készpénz). Alkalmazási rendkívül ritka, egyes országokban külgazdasági ügyleteknél nem megengedett.
- Devizákat: valamely valutára szóló követelés (bankszámla-követelés, váltó, csekk, bankgarancia, akkreditív stb.) A deviza megjelenési formája sohasem készpénz, hanem arra átváltható követelés.
- Áruellentételezést (kapcsolt ügyleteknél).
- Aranyat (jelentősége manapság elenyésző).

A valutával való fizetés nem szokványos, inkább csak az ügyletekkel járó dologi kiadásokhoz (kiállítások, prezentációk, tárgyalások, vevőszolgálati feladatok, stb.), esetenként áruminták megvásárlásához használjuk. A tipikus megoldás a devizafizetés, amelyet leggyakrabban bankátutalással teljesítünk, de megkezdheti a fizetést a vevő értékpapír átadásával is: váltó kiállításával, vagy elfogadásával, illetve csekk kiállításával.

Valutát csak a pénzkibocsátási monopóliummal felruházott nemzeti bank (jegybank) hozhat létre, devizát tulajdonképpen bármelyik gazdálkodó alany.



Árfolyamok tekintetében kedvezőtlenebbek a valuták. Valutát drágábban lehet a banktól megvenni (eladási árfolyamon) és olcsóbban eladni (vételi árfolyamon), mint a devizát. A valuta nagyobb kockázatot testesít meg (hamisítható), őrzése, mozgatása költséges, ügykezelése munkaigényes.

### **1. Bankátutalás**

Az átutalásban részt vesz:

- A megbízó (a nemzetközi ügylet vevője), aki bankszámlája terhére, esetleg készpénzbefizetés ellenében ad megbízást,
- A bankok, melyek az átutalást végrehajtják,
- A kedvezményezett, vagy utalványos (eladó), akinek bankszámláján jóváírják, vagy kifizetik a pénzt.

Egyszerű az átutalás, ha mindkét ügyleti szereplőnek ugyanannál a banknál van számlája és közvetett, ha az átutalás bankok levelező kapcsolatán keresztül valósul meg.

A bankok a nemzetközi ügyletekben nemcsak a *vállalati szférával* kerülnek üzleti kapcsolatba (corporate banking), hanem *egymással* is (correspondent banking), levelezői kapcsolataik révén.

A bankok közötti hivatalos ún. *levelezői kapcsolat* alapja a „kontrollokmányok” kölcsönös cseréje. A kontrollokmányok tartalmazzák, többek között a levelező partner aláírásra jogosultjainak aláírásmintáit, az ún. kulcsot a kódolt üzenetek értelmezéséhez. Fontos, hogy a megbízások hitelessége ellenőrizhető legyen.

A bankok között a fizetési megbízások teljesítése során hitelezésre is sor kerülhet. A bankok ügyfeleikre és egymásra is *limiteket* állapítanak meg. A kihelyezések maximális nagyságát jelentik, figyelembe véve a lejáratokat. Ha a partner pénzügyi helyzetében változás áll be, a limiteket módosítják.

*a) A fizetési megbízás (átutalás) akkor teljesíthető, ha a banknak:*

- van megfelelő mennyiségű és összetételű fizetési eszköze, a bankok folyamatosan adják-veszik a különböző valutákat és devizákat,
- a megbízónak van számlája a banknál és azon van fedezet, vagy váltót, csekket ad át a banknak,
- a banknak van olyan bankkapcsolata az eladó országában, ahol folyószámlát vezet.

*b) Bankközi devizaszámlák (nostro - loro):*

- ⇒ ahhoz, hogy a bankok *országban belül, hazai devizában* egymásnak fizetéseket teljesítsenek, nem kell egymásnál számlát vezetniük,
- ⇒ a fizetések az országos klíringközpontokon keresztül történnek,
- ⇒ a fizetések *nemzetközi rendszerében*, ha egy bank *idegen devizában* fizetéseket szeretne teljesíteni, akkor az adott devizában megfelelő számlakapcsolatokkal kell rendelkeznie,
- ⇒ a számlakapcsolat kétirányú lehet:  
*nostro*: bankunk más banknál vezetett számlája,  
*loro (vostro)*: más bank nálunk vezetett számlája,
- ⇒ a nostro és a loro forgalom elvileg nemcsak bankok közötti, hanem a bankok és az ügyfél közötti számlakapcsolatokra is értelmezhető,
- ⇒ Magyarországon a többször módosított 15/1995. MNB rendelkezés – a bankközi számlák nemzetközileg egyformán kezelt rendszerétől eltérően – határozza meg a szabályokat; ezek a következők:
  - hazai bankok külföldön szabadon vezethetnek számlákat bármely idegen devizában, de forintban nem
  - a deviza nostroszámla nyitásához nem kell engedély (de az itt tartott pénzek beletartoznak a külföldi kihelyezések tömegébe)
  - bármely idegen devizában szabadon vezethet külföldi pénzintézet számára számlát, forintban viszont a bankközi számlanyitáshoz MNB-engedély kell
  - a külföldi pénzintézetek engedély nélkül rendelkezhetnek konvertibilis forintszámla felett
  - hazai teljes körű devizajogosítvánnyal rendelkező bank másik teljes körű felhatalmazással rendelkező pénzintézetnél nem vezethet folyószámla jellegű devizaszámlát (a részleges felhatalmazású bankok nyithatnak a teljes körű jogosítvánnyal rendelkezőknél devizaszámlát)

*c) Nostroszámla nyitása:*

- ⇒ ha egy bank el akarja kezdeni a nemzetközi tevékenységét, számlakapcsolatokra van szüksége,
- ⇒ *mit kell mérlegelnie a számlakapcsolatok kialakításánál:*
  - mekkora forgalom várható a különböző devizanemekben? (ez az ügyfelek befolyásolja, hogy milyen relációban vannak kapcsolataik),
  - mekkora terhelést bír el a bank nostro számlákkal foglalkozó részlege? (feleslegesen ne legyen egyenlege a számlának, mert ez veszteség)

- ⇒ ott szokták nyitni, illetve vezetni, ahol az adott deviza hazai fizetőeszköz,
- ⇒ ez azért lényeges, mert sokkal gyorsabb és olcsóbb a klíringközponton keresztül lebonyolítani,
- ⇒ miután ezeket a bank mérlegeli, eldönti, hogy különböző devizanemekben hány nostroszámlára van szüksége, és ajánlatokat kér a szóba jövő partnerektől,
- ⇒ *milyen szempontokat mérlegel a bekért ajánlatokban a bank nostroszámla nyitásnál:*
  - milyen kamatot fizet a bank a számlaegyenleg után?
  - van-e overdraft lehetőség és milyen kamatfeltételekkel?
    - *overdraft* (postahitel vagy folyószámlahitel) = a nostroszámla-vezetőnél akkor vehető igénybe, ha a számlán a megbízások teljesítésére nincs elegendő fedezet
    - az overdraft általában csak pár napos hitelt jelent
    - drága; a bankközi kamatnál 3-6 %-kal többet számítanak fel a bankok
    - ennek ellenére az ajánlatok összehasonlításánál nem a kamat mértéke a lényeges, hanem maga a lehetősége a hitel igénybevételének
  - mikor kell beérkeznie a legkésőbbi időpontban egy adott értéknaphoz szóló megbízásnak?
  - van-e lehetőség automatikusan overnight (éjszaka folyamán reggelig) kihelyezésre? (a számlavezető bank automatikusan piaci kondíciók mellett overnight kihelyezi, ha a nostro számlán pozitív egyenleg mutatkozik)
  - milyen tranzakciós költségeket számít fel a nostroszámla vezető bank? (nagy pénztömeg mozdul meg rövid idő alatt)
  - mikor, hogyan és milyen formában kapják a számlakivonatokat? (ma már alapkövetelmény, hogy a SWIFT-tagság esetében a nap végén küldik az adott napon könyvelt tételeket)
  - milyen más egyéb szolgáltatást nyújt a bank, ahol számlát nyitnak, mivel nostroszámlát vezetni megéri a bankoknak (ez a banki elszámolási számla sok munkát jelent, de az ügyfélszámlákhoz képest magasabb egyenlege van, és alacsonyabb kamatot fizet)
- ⇒ ha döntés született a számlanyitásról, akkor értesíteni kell a választott bankot, és a nyitóegyenleget át kell utalni (eltérően a belföldi gyakorlattól, nem kell folyószámla-szerződést kötni)

- ⇒ a magyar bankok viszonylag kevés nostroszámlával gazdálkodnak (15 devizanem, kb. 30 nostroszámla átlagosan)
- ⇒ ezt a jogszabály is befolyásolja, hogy nem helyezhetnek ki ügyfeleikhez nagyobb összegű devizát, mint a bevont források 50%-a, és ebbe beletartozik a nostroszámlák egyenlege is
- ⇒ a loroszámláknál az ajánlattevésnél ugyanezekre a kérdésekre kell választ adni egy banki számlakapcsolat létesítéséhez

*d) A levelezői kapcsolatban levő bankok egymástól meghatározott díjazás ellenében megbízásokat fogadnak el, hiteleznek. A bankok közötti nemzetközi kapcsolatrendszer teremti meg a nemzetközi fizetések gyors, pontos, szakszerű, biztonságos lebonyolításának feltételét.*

Hitelkapcsolat létesítésével két érintett bank arra ad lehetőséget, hogy a partner számlakövetelés hiányában is teljesítsen kifizetést a megállapodás szerinti hitelkeret (limit) mértékéig.

Az átutalási forgalom tartozéka a diszpozíciók adásának módja és formája. Formák: levél, távirat, telex, fax, ma egyre inkább a SWIFT rendszer használata válik általánossá (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - Nemzetközi Bankközi Pénzügyi Távközlési Társaság). A SWIFT zártkörű, gyors, biztonságos, műholdas bankközi telekommunikációs hálózat.

A bankazonosító szám (BIC) a bankok "irányítószáma", amelyet az un. **S.W.I.F.T.** rendszerben használnak. A S.W.I.F.T. átutalás 1977-ben kezdődött 239 bankintézmény által létrehozott társulás útján. A S.W.I.F.T. rendszerhez mára a bankok 95%-a csatlakozott. Néhány másodperc alatt a világszerte minden bankintézmény kontaktusba kerülhet. A megadott adatok, figyelmeztetések az elküldő és a fogadó számára kötelezőek. A S.W.I.F.T. előnye, hogy a hírközlés megbízható, az adatok gyors feldolgozást biztosítanak.

*SWIFT-rendszer:*

- ⇒ *ez a feltétele a nemzetközi kapcsolatnak; nehéz a rendszerbe bekerülni,*
- ⇒ *csak kifogástalan minősítésű bankok kerülhetnek be a rendszerbe,*
- ⇒ *1977-ben indult be,*
- ⇒ *204 ország, mintegy 8000 intézmény, bank a tagja,*
- ⇒ *a rendszer központja Brüsszel melletti La Hulpe-ban van,*
- ⇒ *rendkívül gyors, nagyon megbízható távközlési rendszer,*
- ⇒ *percek, másodpercek alatt lehet üzeneteket közvetíteni,*
- ⇒ *a díjtételek függetlenek a távolságtól, 1 üzenet = 15 belga frank (kb. 80 Ft),*
- ⇒ *a bankok számának növekedésével a fajlagos költség csökken,*
- ⇒ *az átutalásoknak van minimum-összege meghatározva,*
- ⇒ *a 7 minden napján, 24 órán keresztül, állandóan működő rendszer.*

**2. Csekk:** szabványosított formájú, szigorú alakiséghez kötött (törvényes kellékek), fizetési felszólítást tartalmazó, forgatható értékpapír.

Írásbeli fizetési meghagyás, utalvány, de egyúttal értékpapír is, mert megtestesíti a benne foglalt követelést is. Átruházása meghatározott időkereten belül forgatással történik (8, 20, 70 nap) A csekk hétköznapi értelemben:

- Bankban beváltható, készpénzt helyettesítő fizetési eszköz.
- Postai készpénz befizetésre szolgáló nyomtatvány..
- Egyéb, ilyen néven kiadott, speciális felhasználású utalvány vagy "bón", amely bizonyos esetekben fizető eszközként is használható (pl. üdülési csekk, étkezési csekk).

Jogilag: jogszabályban meghatározott tartalommal rendelkező, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír, amely elsősorban vállalkozások egymás közötti elszámolásainak, fizetéseinek elősegítésére szolgál.

*a) A csekk kibocsátásának alapja* a kibocsátó és bankja közötti csekkszerződés. A csekkszerződésben a bank (a címzett arra kötelezi magát, hogy a bemutatott, érvényes csekket beváltja (névértéken), készpénzzel honorálja a banknál elhelyezett fedezet terhére. A kibocsátónak a fedezeten túl a banknál aláírás mintát is el kell helyezni.

*b) A csekkügylet résztvevői:*

- a kibocsátó (fizetési kötelezettsége van)
- címzett (a teljesítő bank)
- kedvezményezett (akinek javára történik a kifizetés)
- szerepelhet a csekken kezes is, aki aláírásával vállal felelősséget a kifizetésért

A váltóval ellentétben a kedvezményezettet nem szükséges megnevezni, a csekk szólhat bemutatóra is.

A csekk azonnali esedékességű fizetési eszköz, ezért nem alkalmas arra, hogy hitelnyújtás fedezetéül szolgáljon, ellentétben a váltóval.

A bank megtagadhatja a kifizetést, ha:

- hiányzik az érvényességi kellékek valamelyike
- az aláírás nem egyezik meg a banknál szereplő aláírásmintával
- nincs fedezet a csekkszámán
- késve történik a bemutatás

*c) A csekk, mint értékpapír*

(Forrás: 2/1965. (I. 24.) IM rendelet a csekkjogi szabályok szövegének közzétételéről)

A csekk tartalmi követelményei:

1. a csekk elnevezés az okirat szövegében és pedig az okirat kiállításának nyelvén;
2. a határozott pénzüsszeg fizetésére szóló feltétlen meghagyás;
3. a fizetésre kötelezett neve (címezett);
4. a fizetési hely megjelölése;
5. a csekk kiállítási napjának és helyének megjelölése;
6. a kibocsátó aláírása.

Az az okirat, amelyből az előbbi szakaszban megjelölt kellékek valamelyike hiányzik, nem csekk, kivéve a következő pontokban foglalt eseteket:

Külön megjelölés hiányában a címezett neve mellett feltüntetett helyet kell fizetési helynek tekinteni. Ha a címezett neve mellett több hely van megjelölve, a csekk az elsőnek megjelölt helyen fizetendő.

Ha a csekken a kiállítás helye nincs megjelölve, a csekket úgy kell tekinteni, mintha a kibocsátó neve mellett megjelölt helyen állították volna ki.

A csekk címezettje olyan bank, amelynél a kibocsátónak követelése áll fenn; a kibocsátás alapja olyan kifejezett vagy hallgatólagos megállapodás, amely szerint a kibocsátó jogosult a követeléssel csekk útján rendelkezni. Ha azonban a csekk ezeknek az előírásoknak nem felel meg, ez az okiratnak, mint csekknek, érvényességét nem érinti.

A csekk mögött büntetőjogi felelősség mellett az adós számlafedezetének kell állnia. A beváltásnál a legtöbb bank előírja, hogy viszontterheléssel kell számolni, ha a csekknek nincs fedezete. A hosszú átfutási idők kikapcsolása céljából a bankok egy Lock-Box szervizt fejlesztettek ki. A külföldi adós csekkjét a kedvezményezett helyett egy postafiókra küldi, amelyet az ő saját bankjának partner bankja naponta kiürít, és közvetlenül a S.W.I.F.T. átutalás útján fizet.

A csekk szólhat:

- a) megnevezett személyre, vagy
- b) bemutatóra.

A megnevezett személyre szóló csekket, ha rajta vagy a bemutatónak vagy ezzel azonos értelmű kifejezés szerepel, bemutatóra szóló csekknek kell tekinteni.

Az olyan csekk, amelyen a kedvezményezett nincs megjelölve, bemutatóra szóló csekknek tekintendő.

*d) A csekk fajtái:*

- Benyújtásra jogosultak szerint:
  - bemutatóra szóló csekk: forgatható, a kifizetést annak teljesítik, aki benyújtja;
  - megnevezett személyre szóló: nem forgatható, csak annak fizetik ki, akinek a nevére szól;
  - keresztezett csekk: csak a megjelölt bank jelentkezhets a címzettnél beváltásra (bankközi elszámolásban használatos).
- Formájuk szerint:
  - bankcsekk: előre nyomtatott, minden kelléket tartalmaz, csak az összeget, dátumot és aláírást kell ráírni;
  - nem bankcsekk: a formai szabályok betartásával a kibocsátó tölti ki;
  - utazási csekk: utazási irodák bocsátják ki meghatározott címletben, a csekktulajdonos átvételkor és beváltáskor is aláírja;
  - elszámoló csekk: a címzett csak jóváírással fizethet, készpénzben nem.
- Összezszerűségét tekintve:
  - kiírt csekk: az összeget a kibocsátó írja rá;
  - fix címletű csekk: a bank meghatározott összegről bocsátja ki.

Ha a csekken a fizetendő összeg betűkkel és számokkal is szerepel, eltérés esetében a betűkkel kiírt összeg érvényes.

Az olyan csekk, amelyen az összeg betűkkel vagy számokkal többször is szerepel, eltérés esetében a legkisebb összeg erejéig érvényes.

A csekk megtekintéskor fizetendő. Ha a csekket a rajta feltüntetett kiállítási nap előtt mutatják be fizetés végett, azt a bemutatás napján kell kifizetni. A csekket fizetés végett nyolc napon belül kell bemutatni, ha az ugyanabban az országban fizetendő, ahol kibocsátották. Ha a csekk más országban fizetendő, mint ahol kibocsátották, azt húsz, illetve hetven napon belül kell bemutatni, aszerint, hogy a kibocsátás és a fizetés helye ugyanazon a földrészén, vagy különböző földrészekén van-e. Az említett határidők attól a naptól

számítanak, amely a csekken mint kiállítási nap szerepel. Ha a csekk olyan helyen fizetendő, ahol a naptári időszámítás más, mint a kiállítás helyén, a kiállítás napját a fizetés helyének időszámítása szerint kell a megfelelő napra átszámítani.

Ha a csekk a fizetés helyén nem használatos pénznemről szól, összegét az ország pénznemében lehet fizetni, a fizetés napjának megfelelő érték szerint. Ha a bemutatáskor nem történt fizetés, a csekkbirtokos követelheti, hogy a csekkösszeget az ország pénzében - választása szerint - akár a bemutatás napjának, akár a fizetés napjának megfelelő árfolyamon fizessék.

A fizetés helyén fennálló szokás határozza meg az idegen pénznem értékét. A kibocsátó azonban kikötheti, hogy a fizetendő összeget a csekken meghatározott árfolyam szerint számítsák. Az előbbi szabályokat nem lehet alkalmazni, ha a kibocsátó kikötötte, hogy a fizetésnek meghatározott pénznemben kell történnie (effektivitási záradék). Ha a csekk olyan pénznemre szól, amelynek a kiállítás és a fizetés országában ugyanaz a neve, de más az értéke, a vélelem az, hogy a fizetési hely pénznemét értették.

A kibocsátó vagy a csekkbirtokos a csekket áthúzással megjelölheti. A megjelölés a csekk előlapjára helyezett két párhuzamos vonással történik. A megjelölés lehet általános vagy különleges hatályú.

A megjelölés általános hatályú, ha csak két vonásból áll, vagy ha a vonások között a bank vagy azonos értelmű kifejezés szerepel.

A megjelölés hatálya különleges, ha a vonások közé meghatározott bank nevét írják.

Az általános hatályú megjelöléssel ellátott csekket a címzett csak banknak, vagy saját ügyfelének fizetheti ki.

A különleges hatályú megjelöléssel ellátott csekket a címzett csak a meghatározott banknak, vagy ha az utóbbi maga a címzett, valamely ügyfelének fizetheti ki. A meghatározott bank azonban a csekk beszedésével másik bankot is megbízhat.

Bank áthúzással megjelölt csekket csak valamelyik ügyfelétől, vagy másik banktól szerezhet. Ilyen csekket bank csak a nevezettek számlájára szedhet be.



A kibocsátó vagy a csekkbirtokos megtilthatja a csekknek készpénzben történő kifizetését úgy, hogy a csekk előlapjára átlós irányban ráírja ezeket a szavakat: elszámolásra vagy azonos értelmű kifejezést.

Ilyen esetben a címzett a csekket csak könyvelés útján számolhatja el (jóváírás, átutalás, kiegyenlítés). A könyvelés útján történt elszámolás fizetésnek számít.

A csekk bemutatásával kapcsolatos előírások szerint a csekk bemutatáskor fizetendő. A csekk lejárttá válik, s így nem teljesíthető rá kifizetés:

- 8 napon belül, ha ugyanabban az országban fizetendő, ahol kibocsátották,
- 20 napon belül, ha ugyanazon a földrészen fizetendő, ahol kibocsátották,
- 70 napon belül, ha a fizetés és a kibocsátás helye különböző földrészeken van.

A címzett bank a fizetés végett bemutatott csekket az alakiságok, a lejáratidő, az aláírás eredetisége és a fedezet szempontjából ellenőrzi, s a rendben lévő csekkre fizet. Amennyiben a kellő időben bemutatott csekk kifizetését a bank megtagadja, a csekkbirtokos megtérítési igényt érvényesíthet a kibocsátó az átruházók és a többi csekk-kötelezett ellen. A megtérítési igény érvényesítésének előfeltétele, hogy a csekkbirtokos a fizetés megtagadását óvással, vagy a címzett bank nyilatkozatával igazolja. A csekk-kötelezettek a csekkbirtokossal szemben egyetemlegesen felelősek (ld. váltó).

### **3. Váltó**

A váltó devizára szóló követelést, vagy devizában kiállított fizetési ígéretet megtestesítő értékpapír. Értelmezése, hogy az egyik fél elismeri a másik fél felé fennálló tartozását, és vállalja, hogy azt meghatározott időben és módon (jogilag kikényszeríthető formában) ki fogja egyenlíteni.

A váltó lehet:

- saját váltó (promissory note),
- idegen váltó (exchange, bill of exchange,
- ha még nem fogadták el (draft),
- ha már igen (bill of exchange, acceptance).

Követelést megtestesítő értékpapírok még a váltón kívül a csekk, a kötvény, a letéti jegy.

A váltó kiállítására általában valamilyen más ügylet alapján kerül sor, amikor az ügylet egyik résztvevője az őt terhelő pénztartozást ilyen módon ismeri el.

Az ügylet valamilyen polgári jogviszony, amelyből eredő ellenérték-követelést az egyik fél hitelezi a másiknak. A hitel kiegyenlítése pedig úgy történik, hogy a kötelezett az őt terhelő pénztartozásról váltót állít ki és ad át a jogosultnak. Az ügylet és a váltó inentől kezdődően elkülönül egymástól. A váltó kiállítása az ügyletből fakadó jogviszonyt önmagában nem szüntetni meg és megfordítva, a váltó alapján a váltó jogosultja az alapjogviszonytól függetlenül léphet fel a váltó kötelezettjével szemben.

Váltót leggyakrabban áruhitelezés során használnak (jelenleg nem túl gyakori), amikor az áru vevője nem készpénzzel fizet, hanem váltót bocsát ki, amelyben elismeri az áruért a tartozását, és annak kiegyenlítésére kötelezettséget vállal.

A váltó alaki megjelenésére, és kibocsátására külön jogszabály vonatkozik, amely egy nemzetközi egyezményen alapul (Genfi váltóegyezmény, kihirdetve az 1/1965. (I.24.) IM.sz. rendelettel). A váltó értékpapírnak minősül, önállóan megtestesíti a követelést. Kiállításához nem kell sem közjegyző, sem bíróság. A szerződő felek minden külön segítség vagy ellenjegyzés nélkül kiállíthatnak váltót.

#### *a) A váltó funkciói*

- Hiteleszköz, mivel a kiállításánál későbbi időpontra vonatkozó fizetési ígéretet testesít meg.
- Biztosíték, mert a váltójogi szigornál fogva a hitelező követelésének gyors és egyszerű behajtását biztosítja.
- Befektetési eszköz, mivel a váltók megvásárolhatóak egymástól.
- Fizetési eszköz, mivel a váltó átruházásával a váltó tulajdonosa fennálló kötelezettségeit kiegyenlítheti.

#### *b) Váltó leszámítolása*

A váltó értéke:

- névérték: amit a váltó lejáratakor kell a címzettnek megfizetnie
- leszámítolási érték: a kibocsátás és a lejárat közötti időpontban kapható érték (esedékességkor megegyezik a névértékkel).

Leszámítolás: a váltóbirtokos az esedékesség előtt eladja a váltóját egy banknak. Ilyenkor nem a névértéket, hanem annak meghatározott kamatokkal csökkentett értékét (diszkont) kapja meg, vagyis a bank leszámolja a névértékből az esedékességig jelentkező kamatot. A bankok a leszámított

váltókat viszontleszámíthatják a jegybanknál, vagy esedékességgör megkapják, vagy behajtják a címzettől az adósságot.

- Kifizetett összeg= névérték-diszkont
- Diszkont= névértékxfutamidőxdiszkontláb/360

Példa: Névérték: 15 MFt. Diszkontláb: 13 % Futamidő: 90 nap.

Kifizetett összeg: 14.512.500,-Ft (15.000 eFt-487,5 eFt)

diszkont=  $15 \text{ MFt} \times 90 \times 0,13 / 360 = 487,5 \text{ eFt}$

Összefüggés: egy diszkontláb (előre fizetendő) és egy hitelkamatláb (utólag fizetendő) között:

Diszkontláb =  $360 \times \text{hitelkamatláb} / 36000 + (\text{hitelkamatláb} \times \text{futamidő})$ .

Példa: Mekkora diszkontlábnak felel meg 90 napos futamidő esetén egy 16 %-os hitelkamatláb? 15,38 % a válasz, mivel  $360 \times 16 \% / 36000 + (16 \% \times 90 \text{ nap}) = 0,1538$

Minél hosszabb a futamidő, annál nagyobb a két kamat közötti különbség.

#### *c) A váltó típusai és azok tartalmi követelményei*

- *Idegen váltó*

A kibocsátó egy másik személyt felszólít, hogy a váltóban feltüntetett kedvezményezett részére feltételekhez nem kötött módon a váltóban szereplő összeget fizesse ki. Intézkvény a váltó, amíg a címzett aláírása nem szerepel rajta, ha ez megtörténik elfogadvánnyá válik.

Az idegen váltó lehet:

- saját rendeletre szóló (kibocsátó az eladó, címzett a vevő),
- intézkvényezett saját váltó (kibocsátás helye nem a kibocsátó telephelye).

Tartalmi követelményei:

1. a váltó elnevezés az okirat szövegében, és pedig az okirat kiállításának nyelvén;
2. a határozott pénzösszeg fizetésére szóló feltétlen meghagyás;
3. a fizetésre kötelezett neve (címzett);
4. az esedékesség megjelölése;
5. a fizetési hely megjelölése;
6. annak a neve, akinek részére vagy rendelkezésére kell a fizetést teljesíteni;

7. a váltó kiállítási napjának és helyének megjelölése;

8. a kibocsátó aláírása.

Az az okirat, amelyből az előbb megjelölt kellékek valamelyike hiányzik, nem váltó, kivéve:

- Az olyan váltót, amelyen az esedékesség nincs megjelölve, megtekintésre szóló váltónak kell tekinteni.
- Külön megjelölés hiányában a címzett neve mellett feltüntetett helyet fizetési helynek és egyúttal a címzett lakóhelyének kell tekinteni.
- Ha a váltón a kiállításnak helye nincs megjelölve, a váltót úgy kell tekinteni, mintha a kibocsátó neve mellett megjelölt helyen állították volna ki.

Ha a váltóban a fizetendő összeg betűkkel és számokkal is szerepel, eltérés esetében a betűkkel kiírt összeg érvényes.

Az olyan váltó, amelyben az összeg betűkkel, vagy számokkal többször is szerepel, eltérés esetében a legkisebb összeg erejéig érvényes.

A fent leírt váltókellékek mellett egyéb váltókellékek is szokásosak. Ezek közül a leglényegesebbek:

- Rendeleti záradék: A "vagy rendeletére" kifejezés a kedvezményezett neve mellett szerepelhet, udvariassági formula, e nélkül is forgatható a váltó.
- Negatív rendeleti záradék: a "de nem rendeletére" kifejezés a kedvezményezett neve mellett azt jelenti, hogy a kibocsátó megtiltja a váltó forgatás útján történő átruházását. Átruházás ilyenkor engedményezői nyilatkozattal.
- Effektivitási záradék: arra utal, hogy a váltó összegét a kiállítás pénznemében kell kifizetni. E kikötés hiányában a váltóadósnek joga van a váltó összegét a fizetési hely szerinti hivatalos pénznemben kifizetni.
- Értesítési záradék: a kibocsátónak kötelessége, hogy a váltó kibocsátásáról a címzettet értesítse.
- Fedezeti záradék: a fedezet annak a kötelezettségvállalásnak az ellenértéke, amelyet a címzett a váltóval vállal.
- Váltó száma: a váltót több azonos példányban is kiállíthatják. Minden eredeti példány külön-külön is értékpapír. Az egyik eredeti számozott példányra teljesített fizetéssel a többi számozott példány érvényét veszti.
- Értékszámzáradék: a váltó kibocsátására okot adó alapügylet megnevezése

- *Saját váltó*

A kibocsátó kötelező fizetési ígéretet (adóslevél) tesz, hogy a váltóban meghatározott összeget maga fizeti ki.

Kiállító az áruügylet vevője, kedvezményezett az áruügylet eladója.

Tartalmi követelményei:

1. a váltó elnevezés az okirat szövegében, és pedig az okirat kiállításának nyelvén;
2. a határozott pénzüsszeg fizetésére szóló feltétlen kötelezettség vállalás;
3. az esedékesség megjelölése;
4. a fizetési hely megjelölése;
5. annak a neve, akinek részére vagy rendelkezésére kell a fizetést teljesíteni;
6. a váltó kiállítási napjának és helyének megjelölése;
7. a kibocsátó aláírása.

*d) A váltó használatakor nagyon fontos, hogy sajátítsuk el a jellegzetes és más kifejezésekkel nem pótolható megjelöléseket. A legfontosabb elnevezéseket és fogalmakat az alábbiakban foglaljuk össze, ezek nélkül a váltóról képtelenség beszélni:*

- Rendelvényes: aki felé a fizetést teljesíteni kell, illetve ő jogosult arra is, hogy a váltót másra átruházza (forgassa).
- Kiállító: aki a saját váltót kiállítja, egyben a fizetésre kötelezett
- Kibocsátó: idegen váltónál így hívják a váltó kiállítóját, aki jogosult a címzett kijelölésére.
- Címzett: az idegen váltónál a fizetésre kötelezett.
- Esedékesség: a váltó lejáratára, ezen a napon kell a fizetést teljesíteni
- Forgatmány: a váltó átruházására szolgáló szöveg a váltó hátoldalán (csak teljes összegre és feltételhez nem kötve alkalmazható) A váltó átruházását korlátozhatja a kiállító is és a forgatók is ("nem rendeletére" szöveg szerepeltetésével)
- Névérték: a váltón feltüntetett összeg, amelyre a fizetési ígéret szól
- Óvás: annak közhitelű igazolása, hogy a váltót esedékességgel nem fizették ki.

*e) Mire figyeljünk a váltó használatánál:*

- A váltó fizetésre benyújtani a megjelölt napon vagy az azt követő két munkanap valamelyikén lehet. A bankra telepített váltót a

lejárat előtt 3 nappal kell azonnali beszédési megbízás formájában a saját bankunkhoz benyújtani.

- Váltó pontatlan kitöltése (semmilyen javítást, törlést ne alkalmazzunk) ellenőrizzük, hogy a váltón szereplő adatok valósak-e (pl.: létező cég és számlaszám, aláírók jogosultsága).
- Számítsuk ki, hogy mibe kerül nekünk, ha váltóval fizetnek felénk (mekkora a beépített kamat, leegyszerűsítve: ha később fizetnek felénk fizessenek többet) vegyük figyelembe a kockázatokat.
- Ha lejáratkor nem fizetik ki a váltónkat (legjobb a "bankra telepített váltó"), akkor azonnal forduljunk szakemberhez, hogy segítsen az óvatolásban és a jogérvényesítésben.
- Ha tudjuk, hogy az elfogadott váltót le fogjuk számíttatni (pénzre van szükségünk), akkor még a kiállítás előtt kérdezzük meg a bankunkat, hogy a váltót elfogadja-e?
- Ha bizonytalanok vagyunk vagy először váltózunk kérjünk tanácsot a bankunktól vagy hozzáértő személytől.

f) *Váltó útja a forgalomban:* a váltó tulajdonos 4 lehetőség közül választhat:

- megvárja amíg lejár, s akkor beváltja a benne foglalt követelést az adóstól, ilyenkor a váltóbirtokos mint hitelező jár el, és a váltó mint hiteleszköz funkcionál;
- a váltó birtokos a váltót felhasználhatja saját tartozásai kiegyenlítésére, tehát másra történő átruházással maga is fizethet vele, ilyenkor fizetőeszközként funkcionál;
- ha a váltóbirtokosnak esedékesség előtt van szüksége a készpénzre, akkor a váltót eladhatja egy pénzintézetnek.
- Fizetés megtagadása esetén a váltóbirtokos megtérítési igénnyel fordulhat bármelyik váltókötelezetthez (kibocsátóhoz, elfogadóhoz, esetleges kezeshez, átruházókhöz). A fizetés megtagadását közjegyzői okirattal kell igazolni, ez az óvás. Óvást a fizetést megelőző időpontban is emelhet a váltóbirtokos, ha:
  - az elfogadást a címzett megtagadta,
  - a címzett fizetéseit megszüntette,
  - a címzett vagyonára vezetett végrehajtás eredménytelen.

A váltókötelezettek a fizetésért egyetemlegesen felelősek, ezért a váltóbirtokos a sorrendiség betartása nélkül bármely váltókötelezettől kérheti a váltó összegét.

g) *Váltó átruházása*: a váltóban megfogalmazott pénzkövetelésre való jog átadását jelenti. Az átruházás technikája attól függ, hogy a váltó bemutatóra vagy névre szóló.

A bemutatóra szóló váltót az érvényesítheti, aki azt esedékességkor éppen birtokolja.

A névre szóló váltó átruházása forgatmány útján történik. A váltó átruházási nyilatkozat, tartalmától függően 2 féle lehet: teljes és üres átruházás. A váltó átruházható a címzettre is akár elfogadta a váltót akár nem, továbbá a kibocsátóra vagy bármely más kötelezettre. A váltó átruházás csak feltétlen lehet.

Az előbbieken túl lehet rendelkezni még:

- a forgatásról (rendeleti záradékban „rendeletére”)
- megtiltani a forgatást (negatív rendeleti záradékkal „nem rendeletére”). Ez esetben a váltó csak külön engedményezési nyilatkozattal ruházható át
- without recourse (visszkereset nélkül) záradék illesztése a felelősséget kizáró neve mellé (aki nem lehet a kibocsátó és az elfogadó).

#### **4. Egyes esetekben a fizetés eszköze lehet áru.**

Az ilyen ún. kapcsolt ügyletekben ezen devizakímélő fizetési módot olyan partnerek igénylik, akik egyáltalán nem, vagy csak nagy nehézségek árán tudják megszerezni a fizetéshez szükséges devizát.

Gondot okozhat a fizetőeszközként felajánlott áru értékesítése, ezen nehézségek tükröződnek az ügylet árában is.

Megjegyezzük azonban, hogy az egymással tulajdonosi, vagy bizalmi viszonyban levő – ún. nem független felek - gyakran a kapcsolt ügyleteket azért is preferálják, mert így megtakaríthatják a banki költségeket, ügyleteik még a bank számára sem lesznek átláthatóak, valamint nagyobb a lehetőség az ún. transzferárak tényleges áráktól való eltérítésére a származási szabályok kijátszása, vagy az adók, vámok és egyéb közterhek vállalat számára kedvezőbb mértékű fizetése (adótervezés) céljából.

## **9.2 Nemzetközi fizetési módok**

Az ellenérték kiegyenlítésének módja és ideje tekintetében a nemzetközi kereskedelem számos alternatívát alakított ki. A fizetési módokat a fizetés időpontja szerint csoportosítva a következő megoldások léteznek:

- Előrefizetés: az ellenérték kiegyenlítése megelőzi az áruszállítást.

- Készfizetés: az ellenérték kiegyenlítése az áruszállítással egy időben, vagy közvetlenül utána történik.
- Hitelezés: az ellenértéket a vevő az áruszállítást követő későbbi időpontban fizeti meg.

A külkereskedelmi szerződésekben a jogrendszerek különbözőségéből, a távol lévő üzleti partnerre vonatkozó ismeretek hiányosságaiból, az árfolyam bizonytalanságból eredően fokozottak az ügylettel járó kényszerű áruhitelzésből fakadó pénzügyi kockázatok.

Az ellentétes – bár egyaránt a szerződésszerű teljesítés irányában ható – érdekek a megfelelő fizetési feltételek kialakításával kiegyensúlyozhatók.

Az előrefizetés és az utólagos fizetés (un. nyitva szállítás) a két szélsőséges fizetési mód, amelynek között vannak azok a biztosított fizetési feltételek, amelyek, bár nem olcsón, az üzleti partnerek érdekeit óvják.

### ***1. Előrefizetés és előlegfizetés:***

Egyszerű banki átutalásnál előre fizetéskor az importőr viseli annak kockázatát, hogy az áru határidőben és megfelelő minőségben leszállításra kerül-e? Ezek a rizikók csak biztos és jó üzleti kapcsolat esetén vállalhatók. Ez esetben az áru ellenértékét a vevő az áru átvétele előtt fizeti meg az eladónak, így az eladó számára ez a legkedvezőbb fizetési mód. Viszonylag ritkán alkalmazzák, főként kis értékű eseti ügyletkötéseknél szokásos.

A vevő számára nagyon kedvezőtlen, hiszen az eladó ígéletén kívül rendszerint semmilyen biztosítéka nincs, hogy az árut valóban megkapja, így a vevő birtokon kívülre kerülhet. Néha azonban vevő is kezdeményezheti, pl. tőkeerős vevő így alacsonyabb vételárat alkudhat ki, vagy egyéb kockázatait (devizaleértékelés, politikai stb.) akarja így csökkenteni.

Az előrefizetés speciális formája az *előlegfizetés*. A vevő ez esetben nem az áru teljes ellenértékét, hanem annak csak egy részét fizeti ki előre, ezért nem is tekinthető önálló fizetési módnak. Nagyberendezéseknél, beruházási javaknál szokásos fizetési mód.

Az előlegfizetés az eladó érdekeit szolgálja. Egyrészt gyártási költségeinek egy részét előre megkapja a hitelfelvételnél sokkal kedvezőbb feltételekkel (előlegre nincs kamat), másrészt eladási kockázatait is csökkenti. A vevőt előlegfizetésre a kialakult piaci szokások, vagy az eladók általános üzleti



feltételei kényszeríthetik. A birtokon kívül kerülés veszélye ellen a vevő általában előleg-visszafizetési garancia formájában biztosítékot kér.

A nyitott fizetési módnál a felek nem kapcsolnak be bankokat. Nyitott fizetés esetén a *vevő* kezdeményezi bankjánál a fizetést, amely általában bankátutalás formájában történik, de lehet bankcsekk, vagy bankári intézkedés.

Nyitott fizetés alkalmazásakor a fizetés *okmányok nélkül* történik, ezért is nevezik *tiszta fizetésnek* (clean payment)

Fizetések az EU-n belül: Az Európai Unió pénzforgalmi szabályait 2004 májusától hazánkban is alkalmazni kell. A szabályokat két közösségi jogforrás rögzíti, a határokon átnyúló átutalásokról szóló 97/5/EK irányelv, amelyet a magyar jogrend már átvett és a 2560/2001/EK rendelet, amelyet közvetlenül kell alkalmazni.

Legfontosabb rendelkezés, hogy az átutalás időtartama legfeljebb hat nap lehet. Késedelem esetén az elsőként megbízott bank köteles visszatéríteni az átutalás összegét, kamatait és a megbízót terhelő költségeket, kivéve, ha az átutalás a megbízó hibás adatai, vagy vis maior miatt késett. Az eurofizetési műveletek díjai nem különbözhetnek attól függően, hogy a művelet belföldre vagy másik tagállamba irányul, ha az átutaló megadja a jogosult nemzetközi bankszámlaszámát (International Bank Account Number, **IBAN**), valamint a bankazonosító számát a (Bank Identifier Code, **BIC**).

Az IBAN kód a már meglévő pénzforgalmi számlaszám előtti kiegészítés. Az első két karakter Magyarország nemzetközi országkódja (HU), a következő pedig egy kétjegyű ellenőrző szám. A nemzetközi bankszámlaszámot a magyar bankok ügyfelek részére már 2002-ben megadták.

A direkt beszedési eljárás: a legtöbb európai országban a direkt beszedési eljárások – mindenekelőtt az elektronikus forma – nagy jövő előtt állnak. A határokon átívelő utólagos eljárás a belföldi exportőrnek azt a lehetőséget ajánlja, hogy az esedékes számlakövetelét a külföldi importőr számlájáról dokumentumok előterjesztése nélkül annak bankjánál lehívassa.

A külföldi készpénz a fizetési forgalomban a magas feldolgozási költségek, kamatkiesés és a pénzmosásra vonatkozó előírások és a fizetéssel járó kényelmetlenség miatt csak kevéssé kerül felhasználásra.

## 2. Akkreditív – okmányos meghitelezés

Az akkreditív (okmányos meghitelezés) egyike a külkereskedelmi szerződésekben leggyakrabban előírt fizetési feltételeknek. Nagyfokú biztonságot nyújt a vevőnek és az eladónak egyaránt. A külkereskedelmi ügylet kockázatának elhárítása, illetve csökkentése rendszerint egy bizalmi kéz közbeiktatásával oldható meg. Ez általában bank. Bank bekapcsolása adja az akkreditíves fizetési mód lényegét is.

Cél: *egyenlő biztonság* megteremtése a távoli, egymást nem ismerő partnerek számára is.

Az eladó érdeke az előrefizetés, vagy előlegfizetés lenne, de a vevő nem lehet biztos abban, hogy a megfelelő árut fogja kapni a megfelelő időben, az eladó viszont fél a fizetés elmaradásától.

A megnyugtató fizetés igényelt egy *harmadik szereplőt*, akiben a szerződő felek egyaránt megbíznak, értékeiket rá merik bízni, az eladó az árut, a vevő a pénzt, ez az ún. *bizalmi kéz* ügylet a korrekt cserére. A bizalmi kéz szerep a *bankokhoz* kötődött.

A bankok már az akkreditíves fizetés térhódítása előtt dolgoztak hitellevelekkel. Az utazási csekk elődje volt a hitellevél. Az utas hazai fizetési eszközeért vásárolt egy hitellevelet, amelyben bankja felszólítja a célországban működő levelező bank partnerét, hogy a személyazonosság megfelelő igazolása után a hitellevél keretösszegéig fizesse ki a kívánt összeget. A személyi hitellevél kereskedelmi forgalomra alkalmazott változata az akkreditív.

A vevő bankjához befizeti a meghitelezési keret összegének megfelelő készpénzt és az áruszállítást igazoló okmányok ellenében történő kifizetésre kéri fel a pénzügyintézetet. Így lesz a személyi meghitelezésből okmányos meghitelezés

a) *Az akkreditív* olyan fizetési mód, ahol valamely bank a vevő megbízásából kötelező ígéretet tesz az eladónak arra, hogy amennyiben az eladó az előírt határidőn belül az előírt okmányokat benyújtja és ezek mindenben megegyeznek az akkreditív feltételeivel úgy

- saját maga azonnal (látra szóló akkreditív, payment credit), vagy később fizet (halasztott fizetésű, deferred payment credit), vagy egy megbízott bank közbeiktatásával annak pénztáránál teljesít fizetést,

- a rá vagy a közbeiktatott bankra címzett váltót elfogadja (acceptance credit, rembours credit), illetve felelősséget vállal annak elfogadásáért és esedékességekori megfizetéséért,
- a megbízóra vagy a meghitelezésben közreműködő más személyre címzett váltót vagy maga megvásárolja (negociálja), vagy más bank által megvásároltatja (negotiation credit). *Negociálás*: követelés megvásárlása. A követelést vagy egy intézvény, (pl. váltó) testesíti meg, vagy az áru szállítására vonatkozó, az akkreditívben előírt okmányok. A negociálásra felhatalmazott bank a kedvezményezettnek, az eladónak ellenértéket ad át, fizet az intézvényért, és/vagy az okmányokért. (9.1.sz.táblázat)

9.1.sz.táblázat

**Akkreditív kiegyenlítésének módjai**

A banki teljesítés, fizetés módja	Akkreditív típus
Azonnal fizet	Látra szóló akkreditív L/C
Később fizet	Halasztott akkreditív L/C
Váltóval közvetlenül, vagy	Elfogadványhitel (rembours) L/C
Más bankon keresztül fizet	Negociált meghitelezés

Az *akkreditív szokvány* ICC 500 (1993) Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (U.C.P.) határozza meg a bankgyakorlatot az okmányos meghitelezések lebonyolítása során.

*b) Az akkreditív az eladó és a vevő számára egyaránt előnyös fizetési mód.*  
Az eladónak előnyös, mert:

- védi az eladót a birtokon kívül kerülés veszélyétől, biztos lehet abban, ha szerződészerűen szállít, megkapja az ellenértéket,
- az áru ellenértékét a szállítással kb. egyidőben kapja meg, így likviditását kedvezően befolyásolja,
- az akkreditív feltételeinek nemzetközileg egységes értelmezése miatt biztonságossá teszi az ellenérték kiegyenlítését.

A vevőnek előnyös, mert:

- nem kerülhet birtokon kívül, a bank csak akkor fizet az eladónak, ha a szerződészerű áruszállítást okmányokkal igazolta,
- kedvező üzleti feltételeket (alacsonyabb ár) tud elérni, ha ezt a fizetési módot ajánlja,

- az akkreditív egyes változatainál hitelben is hozzájuthat az áruhoz.

A vevőnek a kétségtelen előnyök mellett azonban az alábbiakkal is számolnia kell:

- pénzét hónapokra leköti a banknál az akkreditív fedezeteként,
- ha az eladó mégsem tesz eleget a szerződéses kötelezettségének, birtokon kívül ugyan nem kerül, de pénzét hiába kötötte le,
- a vevőnek nincs lehetősége arra, hogy fizetés előtt az árut ellenőrizze.

c) *Az akkreditíves ügylet létrejötte* minimálisan három személy jelenlétét feltételezi. Ezek a következők:

- A vevő: az adásvételi szerződésben vállalt kötelezettségének megfelelően akkreditívnyitási megbízást ad bankjának, a fedezet egyidejű biztosítása mellett.
- Az akkreditívet nyitó bank: a rendelkezésre bocsátott fedezet és az akkreditív nyitási megbízás alapján az eladónak levél formában kötelező fizetési ígéretet tesz, megnyitja az akkreditívet. A nyitó bank általában a vevő bankja.
- Az eladó: az akkreditív kedvezményezettje, akinek a bank fizetést ígér, és az akkreditívnek megfelelő okmányok ellenében fizet.

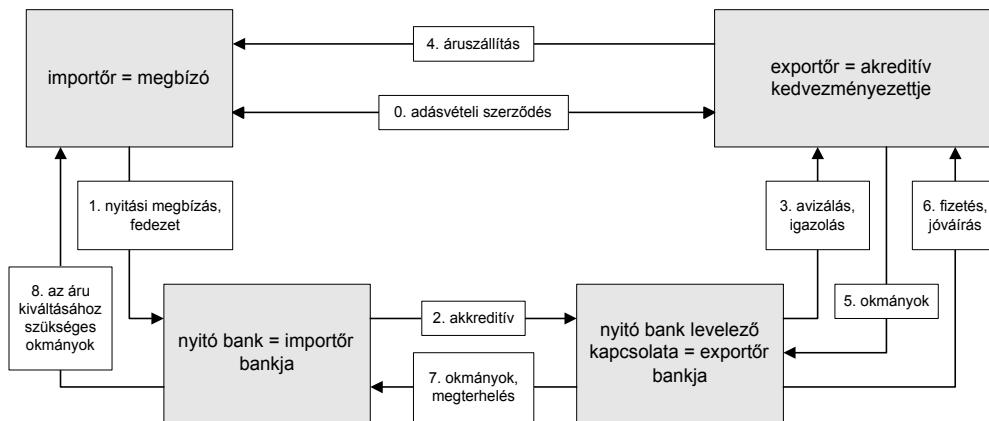
Az ügylet résztvevőinek köre rendszerint kibővül, a nyitó bank mellett ugyanis más bankok is bekapcsolódhatnak az ügylet lebonyolításába. Ez a második bank általában az eladó bankja, melynek az ügylet során a következő funkciói lehetnek:

- Avizáló vagy értesítő bank: Az eladó számára megnyugtatóbb, ha az akkreditív megnyitásáról szóló értesítést saját bankja közvetítésével kapja meg. Ilyenkor az avizáló bank csak postás szerepet tölt be, feladata a pontos időbeni okmánytovábbítás.
- Igazoló vagy megerősítő bank: Az eladó bankját a nyitó bank igazolásra is felkérheti. Az akkreditív igazolása azt jelenti, hogy az eladó bankja a nyitó bank kötelezettségvállalását megerősíti, a maga nevében is határozott kötelezettséget vállal arra, hogy fizet vagy intézkedéseket elfogad.
- Fizető bank: Gyakran előfordul, hogy a nyitó bank egy másik bankot kér fel a fizetési funkciók ellátására. A fizető bank a nyitó bank kinyújtott keze, aki a nyitó bank által rendelkezésre bocsátott fedezetből rendben lévő okmányok esetén kifizeti az okmányok összegét az eladónak.
- Negociáló bank: A negociáló bank az eladó felkérésére, saját költségére és kockázatára megveszi az eladótól az okmányokat, ezzel átvállalja az eladónak az akkreditívből eredő kötelezettségeit és jogait az adott okmányok értékéig. A negociálás nem azonos a fizetéssel, a negociáló

bank ugyanis megelőlegezi az eladónak az akkreditív összegét arra az időre, míg az okmányok ellenében a nyitó bank fizet.

d) *Az okmányos meghitelezés önálló jogügylet.* Az akkreditív megnyitása olyan önálló jogviszonyokat hoz létre, amelyek az eladó és a vevő közötti alapügylettől függetlenek. Az áruszállítás és az áru ellenértékének kifizetése ezen fizetési mód esetén elkülönül egymástól, ha a bank az akkreditív nyitásával fizetést ígér, fizetési kötelezettségét az okmányok ellenében akkor is teljesítenie kell, ha a fizetést maga a vevő ellenzi. Az akkreditív szokvány ezt úgy fejezi ki, hogy az akkreditívben részt vevő bankoknak okmányokkal és nem árukkal van dolguk.

A 9.1.sz ábra az akkreditív fizetési mód alaptípusának sémáját mutatja be



9.1.sz ábra:  
***Az akkreditív fizetési mód alaptípusa***

Az akkreditívre vonatkozó szokásokat a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara gyűjtötte össze. A nemzetközi gyakorlat az akkreditívnek számos változatát alakította ki, melyek egyik-másik vonásukban eltérnek az alapakkreditívtől. Az akkreditív alaptípusa a következő feltételeket tartalmazza:

- A nyitó bank megnevezése.
- A megbízó neve, telephelye.
- A kedvezményezett megnevezése, telephelye.
- A kijelölt (közreműködő) bank megnevezése.

- Az akkreditív visszavonhatósága. A korábbi (UCP 400) akkreditív szokvány szerint a "visszavonhatatlan" kifejezés feltüntetése nélkül az akkreditív visszavonhatónak minősült, a jelenlegi szabályozás szerint e nélkül is az! A bank visszavonhatatlan fizetési ígérete az akkreditívben megjelölt lejárat határidőig érvényes, azt a lejárat előtt visszavonni, feltételeit egyoldalúan módosítani nem lehet.
- Az akkreditív lejárata (hely, időpont): a bank csak a megjelölt lejárat határidőig kötelezhető fizetésre, ezért az eladónak az okmányokat addig el kell hozzá juttatnia.
- A szállítási határidő: az akkreditív nem feltétlenül jelöl meg a lejárat napja mellett külön szállítási határidőt is. Amennyiben az akkreditív külön szállítási határidőt is feltüntet, úgy az eladónak már az akkreditív kézhezvételekor ellenőrizni kell, hogy a szállítási és a lejárat határidő közötti időtartam elegendő-e az okmányok benyújtásához.
- Az áru megnevezése és mennyiségének meghatározása.
- A meghitelezés összege: lehet pontosan, vagy "kb." megjelöléssel.
- Egységár, általában nem szükséges, csak részszállításkor fontos.
- A fizetés pénzneme.
- Részszállítás engedélyezése: külön tiltó megjelölés nélkül az akkreditív megengedi a részszállítást.
- Átruházhatóság, áttelepíthetőség, oszthatóság: Az átruházás azt jelenti, hogy az eredeti kedvezményezett maga helyett új kedvezményezettet jelölhet meg. Áttelepíthető akkreditív nyitásával a vevő ahhoz is hozzájárul, hogy a fedezet az első fizető banktól másik bankhoz átkerüljön. Osztható az akkreditív, ha egy kedvezményezett helyett több is megjelölhető.
- Benyújtandó okmányok: a bank fizetési kötelezettség vállalása feltételekhez kötött, nevezetesen az eladó által időben bemutatott valamennyi okmány helyességétől függ. A benyújtandó okmányok körének, fajtájának, példányszámának és az okmányok tartalmának előírása az akkreditív legfontosabb feltételei közé tartozik. A legfontosabb okmányok: kereskedelmi számla, vámszámla, konzuli számla, származási bizonyítvány stb.

*e) Az ügylet teljesítésének fázisai:*

- A vevő megbízást ad bankjának az akkreditív megnyitására (a megfelelő fedezet eljuttatása mellett). Az akkreditív a semleges bankműveletek közé tartozik, a bank egyetlen kockázata a szakszerűtlen ügyintézés, mert fizetési ígéretének a fedezet felhasználásával tesz eleget. Azért *okmányos meghitelezés*, mert az exportőr a bank által előírt okmányok benyújtása

ellenében juthat az áru ellenértékéhez. Az akkreditív önálló jogügylet, főszereplői: a vevő, az eladó és a bank(ok). Jogviszonyukat a nyitó bank az akkreditív szerződésben rögzíti, az abban meghatározott feltételekkel fizet, függetlenül az adásvételi szerződés feltételeitől. Az alap mégis az adásvételi szerződés, abban kell precízen meghatározni az akkreditív feltételeit, köztük pl. a fizetésre jogosító, benyújtandó okmányokat.

- A vevő bankja megnyitja az akkreditívet (közvetlenül, vagy az ügyletbe bekapcsolt más bankok útján)
- A kedvezményezett (az eladó) az előírt okmányokat benyújtja a bankhoz
- A bank a rendben levő okmányok ellenében fizet (váltót fogad el, negociál). A nyitó bank teljesítésének feltétele: az akkreditív érvényességi idején (lejárat) belül az előírt okmányok rendben történő bemutatása
- A megbízó a banktól érkező okmányok kifogástalan létének megállapítása után a fizetést jóváhagyja

Miután a felek teljesítési kötelezettsége rendben levő okmányokra alapul, fontos az alapszerződés megkötésénél a megfelelő okmányok kiválasztása és az előírt okmányok teljes egyezőséggel történő benyújtása.

Az okmányok helytelen megválasztása a vevő kockázatát növeli meg elsősorban, hiszen a fizetés előtt az árut nincs módja megvizsgálni, a teljesítést csak az okmányok alapján vélelmezheti. Meg kell találni azokat az okmányokat és kibocsátókat, (szállítmányozó, minőségvizsgáló stb.), amelyek kizárják a vevő károsodását.

*f) Fizetés előtt az okmányokat megvizsgálják.* Az okmány-felülvizsgálás az akkreditív kedvezményezettje által benyújtott okmányoknak egymással, az akkreditív feltételeivel, az akkreditív szokványok rendelkezéseivel való egybevetését jelenti. Az okmány-felülvizsgálat eredményeként a bank az okmányokat:

- elfogadja és fizet, vagy fizetés végett továbbítja azokat,
- visszautasítja és a fizetést megtagadja,
- fenntartással átveszi és a nyitó bank döntésétől teszi függővé a fizetést.

*g) Az akkreditív* alaptípusa látra szól, készpénzfizetést ígér. Az azonnali fizetést ígérő (alap)típus mellett azonban az akkreditívnek *számos típusa alakult ki*, pl.:

- későbbi fizetést ígérő, halasztott fizetésű (deferred payment credit),
- váltóelfogadást ígérő (rembours credit),
- kereskedelmi hitellel (CLC= commercial letter of credit),

- feltöltődő (rulirozó) akkreditív,
- előlegfizetést lehetővé tevő packing credit és "red letter claused" változata,
- back to back credit – almeghitelezés,
- tartalék, vagy készenléti (stand by L/C)
- egyéb akkreditívek.

Az akkreditív nem minden üzletfélnél alkalmazható, multinacionális cégek, patinás, goodwilllel rendelkező cégek bizalomhiányként értékelik, amely szerintük károsan befolyásolja a goodwillt.

### ***3. Okmányos beszédvény - okmányos inkasszó***

Az okmányos inkasszó fizetési mód a beszédési megbízások körébe tartozik. A beszédési megbízás polgári jogi megbízás, amelynél a megbízott - rendszerint bank - arra vállalkozik, hogy megbízója helyett annak követelését az adóstól beszedi. Itt az eladó rendszerint azzal bízta meg a bankját, hogy a leszállított áru ellenértékét a vevőtől kereskedelmi okmányok ellenében szedje be.

Ezt a fizetési módot gyakran alkalmazzák olyan esetben, ha az áru vételárának megfizetése sem akkreditívvel, sem kezességgel, vagy egyéb módon nem biztosított. Az okmányos inkasszó megfelelő biztosítékot nyújt az eladó számára a birtokon kívül kerülés veszélye ellen készpénzfizetésű ügyletkötéseknél. Az okmányos beszédvény a vevő számára az akkreditívhez képest kedvező fizetési mód, mert:

- fedezetet nem kell előre a bank rendelkezésére bocsátani,
- a bankköltségeket sem a vevő viseli, hanem az eladó,
- a kezdeményező lépést az eladónak kell megtenni.

*a) Az okmányos inkasszó résztvevői:*

- megbízó (eladó) aki a banknak a beszédési megbízást ad,
- megbízott bank, általában az eladó bankja, aki a megbízást kapja,
- címzett: aki az okmányok ellenében fizetést teljesít.

Negyedikként léphet az ügyletbe beszédőként még egy bank. Ilyen esetekben a megbízott bank nem közvetlenül jár el, hanem levelező partnerének továbbítja az okmányokat, s az a bank lesz aki inkasszálja az ellenértéket.



Beszedési megbízással jogviszony csak az eladó és bankja között jön létre, az eladó és az esetlegesen bekapcsolódó második bank között nem. A beszedési megbízással az eladó kezdeményezi az ellenérték kifizetését, a költségeket is ő fizeti. A vevő és a bank között szintén nem keletkezik jogviszony, a vevő fizetési kötelezettsége az adásvételi szerződésből fakad. A biztosítékot arra, hogy a vevő fizetni fog az eladónak, a bank bekapcsolása adja. Ugyanis a banki felszólításának morális kényszerítő ereje van.

*b) Az eladó az áru feladását követően a teljesítést igazoló, vagy egyéb okmányokat a beszedési megbízás kíséretében átadja a bankjának.*

A megbízásban az eladónak rendelkeznie kell az alábbiakról:

- ki legyen a beszedő bank. Ha nem nevezik meg, a küldő bank saját levelező partnerét fogja felkérni a vevő országában
- az okmányok ellenértékét a beszedő bank milyen módon köteles eljuttatni a küldő banknak
- a megbízás legfontosabb eleme annak rögzítése, hogy a beszedő bank milyen feltétellel jogosult az okmányok átadására a vevőnek

Lehetőségek:

- *Fizetés ellenében D/P.* Az „okmányok fizetés ellenében” (Documents against Payment) azonnali, azaz látra szóló fizetést jelent. A gyakorlatban a vevők kiköthetik a szállítási szerződésben, hogy csak az áru megérkezését követően fizetnek. Ha az áru hamarabb érkezik meg pl. a rendeltetési kikötőbe, mint az okmányok a bankhoz, a vevő akadályoztatva van az áru fogadásában, illetve kiváltásában. Az ebből eredő károk és veszteségek az eladót terhelik.
- *Váltóelfogadás ellenében D/A.* (Documents against Acceptance, okmányok elfogadvány ellenében). Halasztott fizetést jelent. Az eladó általában 60, 90, vagy 180 napos hitelre szállít, a vevő az okmányokhoz, vagy egy saját váltó kiállítása, vagy az eladó által kibocsátott idegen váltó elfogadás ellenében juthat hozzá. Az eladó legtöbbször saját bankjával leszámíttatja a váltót
- *Egyéb feltétel ellenében.* Lehet bankgarancia. A beszedő bank a vevő megbízásából bankgaranciát ad annak biztosítékaul, hogy a vevő a hitel lejáratakor fizetni fog. A vevő is adhat kötelezvényt arról, hogy az okmányokat esedékességgkor honorálja.

Lehet szó egy u.n. zálogtartói nyilatkozatról (trust receipt), amelyben a vevő vállalja, hogy az eladott áru értékét a bank rendelkezésére tartja, a bank meghatalmazottjaként rendelkezik az áru felett. Ennek fejében a vevő esetenként még fizetés előtt megkaphatja az okmányokat, az eladó

hozzájárulásával, de a bank felelősségére, pl. azért, hogy a szükséges vizsgálatokat, árukezeléseket el tudja végeztetni. A trust receipt-ben a vevő elismeri a bank rendelkezési jogát az áru felett, igazolja, hogy az árut eredeti állapotában tartja és az okmányokat a fizetés előtt nem adja ki a kezéből

A bankok az okmányos beszedvénnel kapcsolatban a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara szabályzata (Egységes irányelv az inkasszókra – Uniform Rules for Collection – URC: az ICC - publication 522. sz. szabályozása – 1995.) szerint járnak el, a beszedési megbízás tartalmát és a helyi szokásokat is figyelembe véve. A beszedési megbízásnak az alapvető adatokon (vevő neve, címe, beszedendő összeg stb.) kívül számos kérdésben rendelkeznie kell:

- Az okmányok készpénz, vagy fizetési ígéret ellenében szolgáltathatók ki?
- Teljesíthet-e a vevő részletfizetést? Külön megjelölés nélkül erre nincs mód.
- Adható-e előzetes megtekintési jog?
- Ki viseli a beszedési költségeket?
- Mi legyen az áruval, ha a vevő nem váltja ki?

*c) Az eladó biztonsága szerint az okmányos beszedvény lehet:*

- vinkulált,
- nyitott vagy sima inkasszó.

*Vinkulált okmányos inkasszó* esetén a vevő az áruhoz, vagy az áru feletti rendelkezési és tulajdonjogot biztosító okmányokhoz csak fizetés után juthat hozzá. Az eladó az árut a bank címére és/vagy rendelkezésére adja fel, az okmányokat a beszedési megbízással együtt szintén a banknak küldi el. A bank a vevőt az okmányok alapján felszólítja fizetésre. A vevő kiváltja az okmányokat (fizet) s ezt követően jut hozzá az áruhoz.

Az eladót a vinkulált inkasszónál a birtokon kívül kerülés veszélye nem fenyegeti, de így is vannak kockázatai, amik a következők:

- a vevő gyakran késik a fizetéssel,
- a vevő nem váltja ki az árut.

A vevő számára az okmányos beszedvény fizetési módnál a kockázat abban van, hogy fizetés előtt nem győződhet meg az áru tényleges minőségéről, súlyáról, mennyiségéről stb.

A vinkulált inkasszónak három változata is van, ezek közül az első a *speditőr inkasszó*. Ennél a fizetési módnál az eladó az árut egy szállítmányozó címére és rendelkezésére adja fel azzal az utasítással, hogy az áru csak a fizetést igazoló banknyugta bemutatása ellenében szolgáltatható ki. A speditőr inkasszó esetén az eladó nem ad beszédési megbízást, a vevőt a bank nem szólítja fel fizetésre, az a bankkal csak akkor kerül kapcsolatba, mikor fizet. A speditőr inkasszó fizetési módot a következő esetekben alkalmazzák:

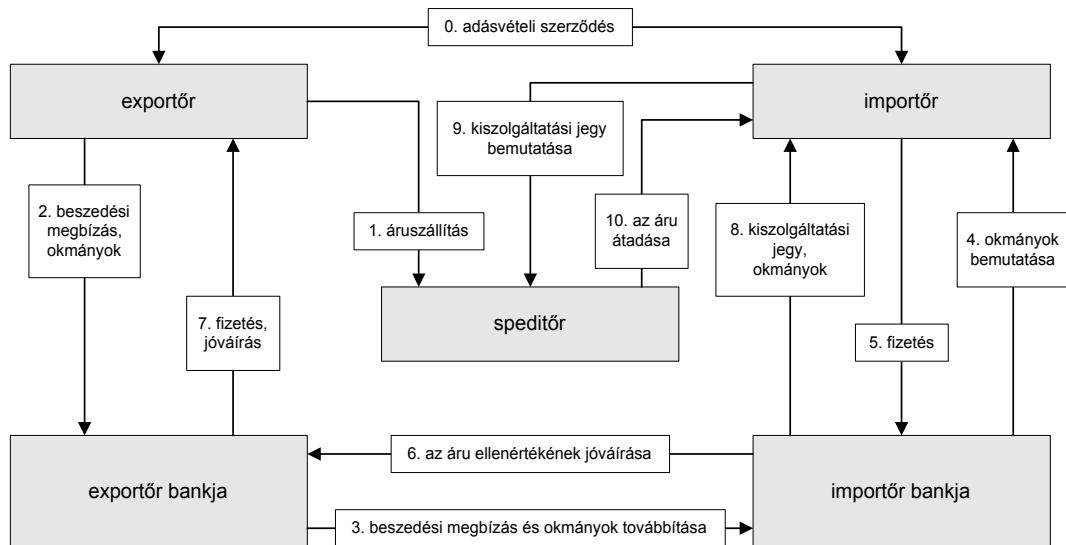
- a vevő el akarja kerülni a látszatot, hogy csak felszólításra fizet, félti üzleti hírnevét,
- felek közt nagy bizalom van és az eladó bankköltséget akar megtakarítani,
- az árut a speditőr újra feladja (pl. reexport),
- az érdekeltek nem akarják, hogy az ügyletről a bank is tudomást szerezzen.

Az eladónak e formánál kockázata lehet az, hogy a vevő és a speditőr közötti szoros kapcsolat következtében a szállítmányozó a fizetést igazoló banknyugta hiányában is kiszolgáltatja az árut, vagy alkuba bocsátkozik. Az áru feletti rendelkezési jogot ezért csak jó bonitású, megbízható speditőrnek célszerű átadni.

A vinkulált inkasszó második elterjedt változata az *indirekt bankbeszedvény*. Az eladó az árut a külföldi speditőr címére, de a bank rendelkezésére adja fel. Az okmányokat a beszédessel megbízott bank kapja meg, s közvetlenül vagy közvetve felszólítja a vevőt fizetésre. A vevő a fizetés igazolásaként kiszolgáltatási jegyet kap, amelynek ellenében a speditőr az árut kiadja. Az indirekt bankbeszedvény sémáját a következő ábra szemlélteti (9.2.sz.ábra):

*Direkt bankbeszedvény* esetén az áru feletti rendelkezési jog mellett magát az árut is a beszédessel megbízott bank kapja meg, az okmányokkal együtt. A bank felszólítja a vevőt fizetésre, és fizetés után kiszolgáltatja a vevőnek az árut. A gyakorlatban a bankok nem szívesen vállalják az áru átvételét, így e forma csak ritkán kerül alkalmazásra, főleg akkor, ha az áru az azt megtesítő értékpapír formájában van jelen.

*Nyitott (sima) inkasszó* esetében az eladó az árut közvetlenül a vevő címére és rendelkezésére adja fel, az áruszállítással kapcsolatos okmányokat pedig a beszédési megbízással együtt a banknak küldi. A vevő megkapja az árut, és a bank felszólítására kifizeti annak ellenértékét. A vevő tehát még a fizetés előtt az áru birtokába jut. A nyitott inkasszó nem nyújt garanciát arra, hogy a vevő fizetni fog. Így az eladónak számolni kell a birtokon kerülés veszélyével, valamint a vevő késedelmes fizetése esetén a kamatveszteségekkel.



9.2.sz. ábra:  
**Az indirekt bankbeszervény sémája**

d) A fizetés időpontja szempontjából az okmányos inkasszónak két változata alakult ki:

- a látra szóló,
- lát után bizonyos időre szóló beszedési megbízás.

A látra szóló beszedési megbízást (D/P, documents against payment) az jellemzi, hogy a vevő az okmányok bemutatásakor fizet. E fizetési mód esetén előfordulhat, hogy a vevő a fizetés előtt az eladó előzetes hozzájárulásával megtekinti az árut, vagy a banktól betekintésre, vizsgálatra megkapja az okmányokat.

A lát után bizonyos időre szóló okmányos beszedés (D/A, documents against acceptance) esetén a bank az okmányokat nem készpénzfizetés ellenében szolgáltatja ki a vevőnek, hanem a vevő fizetési ígérete ellenében. Ez legtöbbször váltó, vagy csekk. A határidős fizetés biztosítékai lehetnek a következők:

- a vevő által kiállított saját váltó, vagy az eladó által a vevőre kiállított idegen váltó,
- a vevő nyilatkozata, melyben kötelezi magát, hogy lejáratkor fizet,
- a beszedő bank garanciája, vagy kezesség vállalása arra vonatkozóan, hogy a vevő fizetni fog.

A fizetés az inkasszó alkalmazása esetén sem biztosított, de a banki közreműködés növelheti ennek esélyeit.

A bankok a fizetési megbízásokat a „jó bankár gondosságával” kötelesek teljesíteni, de semmilyen felelősséget nem vállalnak:

- Az áruval kapcsolatban,
- A fizetési késedelemért,
- A fizetés esetleges megtagadásáért,
- Az okmányok érvényességéért, azokat csak számszakilag kötelesek ellenőrizni.

#### **4. Nyitvaszállítás**

A nyitvaszállítás bár mutat rokon vonásokat a sima okmányos inkasszóval, önálló fizetési mód, melyet azonban a nemzetközi kereskedelemben kevésbé alkalmaznak. Lényege: az eladó az árut a vevő címére és rendelkezésére adja fel, az okmányokat ugyancsak a vevő címére küldi. A vevő így minden megkötöttség nélkül juthat az áruhoz, bank csak akkor kapcsolódik az ügyletbe, amikor azt a vevő átutalási megbízással felkeresi.

Az exportőr kockázata: bízik-e abban, hogy a már leszállított áruját határidőben kifizetik? A nyitvaszállítás az eladó részéről a legteljesebb bizalmat feltételezi, ugyanis a vevő fizetőképességéből, fizetőkészségéből adódó valamennyi kockázatot magára vállalja. A nyitvaszállítás azonban nem azonos a hitelnyújtással sem, mert itt készpénzfizetés történik, azaz az ellenérték kifizetése a számla átvétele után azonnal esedékes.

Ez a fizetési mód egyértelműen a vevőnek kedvező, az árut a fizetés előtt átveheti, ellenőrizheti, sőt értékesítheti is, a vételárból egyenlítheti ki tartozását. Az eladó birtokon kívül kerülhet. Csak megbízható partnerek, kis értékű ügyletek esetében ajánlott.

#### **5. Céghitel**

A nemzetközi kereskedelemben egyre nagyobb súllyal részesednek olyan ügyletek, ahol a pénzmozgás és az árumozgás egymástól időben elszakad. Az eladó áruja ellenértékét csak egy előre meghatározott későbbi időpontban kapja meg, azaz hitelt nyújt. A hitelnek ezt a fajtáját céghitelnek, vagy kereskedelmi hitelnek nevezzük. A céghitelt az áru eladója nyújtja az áru

vevőjének. A cég hitel mindig áru formájában nyújtott hitel, a kereskedelmi ügylet szerves része.

Napjainkban a cég hitel a nemzetközi kereskedelemben egyre növekvő jelentőségű, ennek több oka van:

- a kereskedők a tőkerejüket meghaladó forgalmat bonyolítanak le, hitelben vesznek, s az áru értékét csak az áru értékesítése után fizetik ki;
- számos termék esetén vevői piac alakult ki, ez befolyásolja az eladói szokásokat;
- fejlődő országokkal történő kereskedelem sok esetben csak hitelek nyújtásával oldható meg.

a) *Cég hitel nyújtásnál az exportőr sok szempontot mérlegel, főképp a következőket:*

- Saját likviditását, és üzlettársa anyagi helyzetét.
- A hitelnnyújtás kockázatait és költségeit.
- A piacon kialakult fizetési szokásokat.
- A refinanszírozás lehetőségeit.
- Termék jellegét (pl. nagyberendezések).

A cég hitel lejáratára szerint *rövid-, közép-, vagy hosszú lejáratú* lehet. A lejárat hosszát alapvetően a termék jellege határozza meg.

b) *Az eladó által nyújtott cég hitelt fedezet szempontjából feloszthatjuk nyílt vagy fedezetlen és fedezett hitelnnyújtásra. A fedezetlen hitelnnyújtás a kereskedelemben ritkán alkalmazott fizetési mód. Fedezett hitelnnyújtásnál a vevő a morális biztosítékon túl (hírnév, bonitás) egyéb biztosítékot is nyújt az eladónak. A hitelnnyújtás biztosítéka lehet:*

- váltó,
- halasztott fizetésű akkreditív,
- tulajdonjog-fenntartás,
- bankgarancia, vagy bankkezesesség.

A *bankgarancia* alapján egy bank absztrakt, első felszólításra teljesítendő fizetési ígéretéről van szó. Az alapügylettől független a kötelezettség teljesítése. A bankgarancia nem azonos a kezességgel, amelynél a fizetés teljesíthetősége a főkötelezettségtől függ. A garanciákra is van egységes szabályozási egyezmény: „Egységes irányelvek a felszólításra fizetendő garanciákról” ICC-Publication Nr. 458.

A bankgaranciának több változata van:

- ⇒ Ha a vevő még az áruszállítás előtt fizet, a visszafizetési garancia biztosítja igényét a kifizetett összeg jóváírására,
- ⇒ nem- vagy hibás szállítás esetére;
- ⇒ kiköthető még ajánlati/ bánatpénzpótló garancia pályázatokhoz; teljesítési garancia;
- ⇒ szavatossági (minőségi kötbér) garancia;
- ⇒ bizományi raktár garancia;
- ⇒ konossement garancia, a hajózási okmányok elveszése esetére;
- ⇒ kiállítási vám garancia és aktív bér munka garancia belföldiesítésre;
- ⇒ vámgarancia, a vámhivatalok külföldi kézbesítési megbízottkénti megnevezésekor, váltóbeváltást ígérő garancia;
- ⇒ Stand by – letter of credit az USA-ban és Kanadában, ahol az ott székhellyel rendelkező bankoknak nem szabad garanciát kiállítani. stb.

Keretgarancia is kerülhet kiadásra, a szállítás a keretösszegeken belül biztosított és a kifutási idő ilyenkor korlátozatlan.

A bankgaranciával fedezett fizetési ígéretet, mely - lehet az áruszállítással egyidejű, vagy halasztott fizetéshez kapcsolódó – önálló fizetési módként is értelmezik.

A *bankkezesség* ezzel szemben az alapügylettől függő, járulékos kötelezettségvállalás. Lehet egyszerű kezesség (előbb a főkötelezetthez kell fordulni) és készfizető, vagy egyetemleges kezesség (eladó sortartás nélkül fordulhat az adóshoz, kezeshez egyaránt).

c) A *hitelben történő értékesítés igazán akkor kedvező*, ha az eladó az általa nyújtott hitelt refinanszírozhatja (követelését banknak eladja), azaz a hitel lejáratára előtt hozzájuthat pénzéhez. Ennek megoldásai:

- a váltóleszámlítás (visszkereseti jog fenntartása mellett),
- faktoring (rövidlejáratú követelés értékesítése visszkereseti jog nélkül), illetve

Forfétírozás (közép-, vagy hosszúlejáratú váltóval fedezett követelések jelentős engedménnyel való értékesítése visszkereseti jog nélkül).

## **10. fejezet**

### ***Devizasabályozás – banki műveletek***

Az üzleti kondíciók megismerésének záró fejezetében a vevő által teljesítendő ellenérték kiegyenlítés banki feltételeivel, gyakorlatával ismerkedhetünk meg, figyelemmel a hazai devizális előírásokra.

#### **10.1 A külkereskedelmi fizetések devizális szabályai**

A devizakorlátozások megszüntetéséről, valamint egyes kapcsolódó törvények módosításáról rendelkező 2001. évi XCIII. törvény rendelkezései és az ennek végrehajtását szabályozó kormányrendelet és MNB rendelkezések alapján alakítják ki az egyes kereskedelmi bankok saját üzleti feltételeiket.

Ezen szabályok és kondíciók ismeretére azért van szükségünk, hogy a nemzetközi kereskedelmi ügyletek pénzügyi lebonyolítását kellő biztonsággal, szakszerűséggel (pénzmosási szabályok figyelembe vétele) és körültekintéssel végezhessük.

Az Országgyűlés a piacgazdaság kiépítésének következményeként, a forint konvertibilitását teljessé téve, az Európai Unióhoz történő csatlakozásra való felkészülés érdekében a fentebb hivatkozott törvényt alkotta meg a devizakorlátozások megszüntetéséről, a tőke szabad áramlásának elősegítéséről. A törvény – tárgyunk szempontjából - fontosabb meghatározásai a következők:

***1. A Magyar Köztársaság törvényes fizetőeszköze a forint.*** A forintban történő teljesítés belföldön nem utasítható vissza.

Amennyiben törvény vagy kormányrendelet másként nem rendelkezik:

- Deviza-belföldiek belföldön és külföldön,
- Deviza-külföldiek belföldön,

devizával, valutával, belföldi fizetőeszközzel, illetve belföldi pénznemre szóló követeléssel végzett jogügyletei és cselekményei szabadon végezhetőek.



## **2. A jogszabály meghatározása szerint:**

- *devizabelföldi:*

a) az a természetes személy, akinek az illetékes magyar hatóság által kiadott érvényes személyazonosító igazolványa (személyi igazolványa), a tizennégy éven aluliak esetében pedig a személyi azonosítóról kiadott hatósági igazolványa van, illetve azokkal rendelkezhet (a továbbiakban együtt: személyazonosító igazolvány). A természetes személynek deviza-belföldiségét a személyazonosító igazolvánnyal kell igazolnia, de a határátlépéskor magyar útlevelet felmutató személy deviza-belföldiségét vélelmezni kell,

b) a vállalkozás és a szervezet, ha a székhelye belföldön van – a vonatkozó § 2. pontjának *d)* és *f)* alpontjában foglalt kivételekkel -, a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepe, a külföldi állampolgár önálló magyarországi vállalkozása (egyéni vállalkozó - ideértve az egyéni céget is - és az önfoglalkoztató);

- *devizakülföldi:*

a) a természetes személy, ha nincs az illetékes magyar hatóság által kiadott, érvényes személyazonosító igazolványa, és azzal nem is rendelkezhet,

b) a vállalkozás és a szervezet - jogi formájától függetlenül -, ha székhelye külföldön van, a devizabelföldi vállalkozás és szervezet külföldön működő fióktelepe,

c) a devizakülföldinek a belföldön lévő képviselője,

d) a vámszabad területi társaság,

e) a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepe, ha a fióktelepet vámszabad területen létesítették, illetve ott működik,

f) továbbá a társasági adóról és az osztalékadóról szóló módosított 1996. évi LXXXI. törvény 4. §-ának 28. pontja alá tartozó társaság;

- *deviza*: külföldi pénznemre szóló követelés (pénzhelyettesítő eszköz, bankszámla- és egyéb pénzkövetelés);
- *valuta*: külföldi pénz;
- *konvertibilis pénznem (deviza, valuta)*: a Magyar Nemzeti Bank devizaárfolyam lapján feltüntetett pénznem (deviza, valuta);
- *fizetőeszköz*: a pénz, továbbá - ellenkező rendelkezés hiányában - a forintra vagy külföldi pénznemre kiállított pénzhelyettesítő eszköz;
- *pénzhelyettesítő eszköz*: a csekk - ideértve a kitöltetlen csekket is -, a hitelkártya, a csekk-kártya, a bankkártya, a kereskedelmi kártya, a váltó, az utalvány, továbbá a takarékbetétkönyv vagy az ilyen betétről kiállított más okirat, és elnevezésétől függetlenül minden más, az előzőekkel azonos rendeltetésű okmány;

### **3. Gazdasági és pénzügyi nehézségek esetén követendő eljárás**

Amennyiben a magyar gazdaság a devizatartalékok nagymértékű csökkenéséből adódó nehézségekkel küzd, vagy ilyen nehézségek bekövetkezése komolyan fenyegeti - különösen, ha a tartalékok csökkenése veszélyezteti a rövid távú kötelezettségek teljesítését - és ezek a nehézségek alkalmasak a magyar gazdaság működésének veszélyeztetésére, a Kormány - az MNB javaslatára jogosult legfeljebb három hónapra rendeletben korlátozni a nemzetközi fizetési forgalmat. Ez a szituáció a transzfertilalom. A korlátozás nem terjedhet ki a természetes személyek számlájáról történő kifizetésre és átutalásra.

A Kormány a korlátozó intézkedések időtartamát tájékoztatási kötelezettsége betartásával legfeljebb egy alkalommal három hónapra meghosszabbíthatja. E határidő lejártát követően korlátozó intézkedés bevezetéséről, fenntartásáról kizárólag az Országgyűlés jogosult határozni.

Ezen korlátozások betartását a Magyar Nemzeti Bank jogosult ellenőrizni a Magyar Nemzeti Bankról szóló 2001. évi LVIII. törvény alapján.

A devizakorlátozások megszüntetése mellett megszűnt a forint csúszó leértékelése is, s a forint árfolyamának ingadozási sávját  $\pm 15\%$ -ra szélesítette az MNB. Ennek első hatásaként felértékelődés következett be, melynek közvetlen következménye: az exportpozíciók romlása, import növekedése.

#### **4. A pénz- és elszámolás-forgalom, valamint a fizetési forgalom jogcímezése**

A már hivatkozott 2001. évi XCIII. törvény az MNB törvényt is kiegészítette:

„A devizabelföldi és a devizakülföldi a hitelintézetnek statisztikai célra köteles megadni - a kormányrendeletben meghatározott nemzetközi fizetési forgalom jogcímek közül választással - a valutavásárlás és valutaeladás, valamint a belföldi és a külföldi közötti átutalások esetén az általa kezdeményezett átutalás, vagy a javára érkezett számlajóváírás, valamint a valutavásárlás és eladás jogcímét.”

Az Európai Unió csatlakozáshoz kapcsolódó jogharmonizációs feladatok keretében 2004. március 20-ától módosultak a pénz- és elszámolás-forgalom, valamint a fizetési forgalom jogcímezése során alkalmazott jogszabályi előírások, rendelkezések:

- a Kormány 247/2003. (XII.20.) Kormányrendelete a nemzetközi fizetési forgalom jogcímeiről szóló 256/2001. (XII.18.) Kormányrendelet módosításáról, továbbá
- a Magyar Nemzeti Bank elnökének 4/2003. (MK 150.) MNB rendelkezése a pénz- és elszámolás-forgalom, valamint a pénzfeldolgozás szabályairól szóló 9/2001. MNB rendelkezés módosításáról.

A jogszabályi módosítások eredményeként bekövetkező legfontosabb változás, hogy a vállalatoknak a belföldön teljesítendő fizetések esetében is jogcímezési kötelezettségük keletkezik. Ehhez kapcsolódóan mind a (papíralapú, illetve elektronikus) banki nyomtatványok, mind pedig az alkalmazott jogcímek felülvizsgálatra kerültek.

A megbízást benyújtó ügyfélnek jogcímezési kötelezettsége van, amennyiben:

- Ő maga rezidens és a kedvezményezett nem rezidens,
- Ő maga rezidens és a kedvezményezett olyan rezidens, aki nem rezidens banknál vezeti a számláját,
- Ő maga nem rezidens és a kedvezményezett rezidens,
- Ő maga nem rezidens és a kedvezményezett sem rezidens, de a fizetés értékpapír ügylet miatt történt.

A megbízást benyújtó ügyfélnek nincs jogcímezési kötelezettsége, amennyiben:

- Ő maga rezidens és a kedvezményezett is rezidens, vagy
- Ő maga és a kedvezményezett sem rezidens és a fizetés nem értékpapír ügylet miatt történt.

Ebben az esetben az ügyfélnek - papíros alapú bizonylat esetében - üresen kell hagyni a jogcímmezőt!

A jogszabályban elrendelt bizonylaton ( forint tételek) minden esetben ki kell tölteni a megbízó és a kedvezményezett országkódját!

*a) Változások a megbízások kötelező adattartalmában:*

A kereskedelmi bankhoz teljesítésre beadandó megbízások esetében fel kell tüntetni:

- az átutaló, illetve a jogosult ügyfél országkódját (Magyarország esetében: HU),
- a megbízáshoz kapcsolódó jogcímkódot.

Az országkód meghatározásához az ún. rezidensi besorolás nyújt segítséget, azaz:

- Természetes személyek esetében alapvetően a legalább egy éves magyarországi tartózkodás, illetve annak szándéka a meghatározó. Ennek eldöntéséhez támpontot szolgáltat a magyarországi állandó lakhely vagy levelezési cím megléte, a magyarországi közüzemi díjak megfizetése, valamely magyarországi banknál vezetett munkabérszámla megléte, stb. Ezzel ellentétben nem minősülnek rezidensnek például a Magyarországon tanulmányukat folytató külföldiek, illetve a gyógykezelésben részesülők.
- Nem természetes személyek esetében a Magyarországon bejegyzett cégek, illetve nyilvántartásba vett szervezetek (pártok, alapítványok, egyházak, egyesületek, stb.) rezidensnek minősülnek. A nem természetes személyek esetében ezáltal a döntő elhatárolási ismérv, hogy az adott gazdálkodó szervezet rendelkezik-e a cégjegyzékben is megjelenő KSH azonosító jellel vagy sem. Nem minősülnek azonban rezidensnek például a kormányzati, diplomáciai, katonai érdekképviselői szervek,

illetve más államok kormányzati szintű kereskedelmi, kulturális képviselői.

Az országkódokat minden esetben szerepeltetni kell a megbízásokon, a jogcímkódok feltüntetésének módjáról a jogszabály a jogcímezési módszerek bevezetésével rendelkezik.

Az alábbi táblázat segítségével röviden összefoglaltuk, hogy mely esetekben keletkezik jogcímezési kötelezettség (10.1.sz.táblázat).

10.1.sz.táblázat

**Devizafizetések jogcímezési irányelvei**

				A kedvezményezett	
				Rezidens	Nem rezidens
	Rezidens	Fizetés értékpapír ügylet miatt	jogcímezés	nincs	van (a jogcím lista alapján)
			országkód	a megbízó, illetve a jogosult részéről is egységesen HU	a megbízó részéről HU; a jogosult részéről rezidenssége szerint
		EU-n kívüli fizetés	jogcímezés	nincs	van (a jogcím lista alapján)

A megbízást benyújtó ügyfél			országkód	a megbízó, illetve a jogosult részéről is egységesen HU	a megbízó részéről HU; a jogosult részéről rezidenssége szerint
		EU-n belüli fizetés 12.500 EUR alatt**	jogcímezés	nincs	nincs
			országkód	a megbízó, illetve a jogosult részéről is egységesen HU	a megbízó részéről HU; a jogosult részéről rezidenssége szerint
		EU-n belüli fizetés 12.500 EUR felett**	jogcímezés	nincs	van (a jogcím lista alapján)
			országkód	a megbízó, illetve a jogosult részéről is egységesen HU	a megbízó részéről HU; a jogosult részéről rezidenssége szerint
A megbízást benyújtó ügyfél	Nem rezidens	Fizetés értékpapír ügylet miatt	jogcímezés	van (a jogcím lista alapján)	van (50-52, 54-56 vagy 58-as kóddal)
			országkód	a jogosult részéről HU; a megbízó részéről rezidenssége szerint	a megbízó és a jogosult rezidenssége szerint

		EU-n kívüli fizetés	jogcímezés	van (a jogcím lista alapján)	nincs
			országkód	a jogosult részéről HU; a megbízó részéről rezidenssége szerint	a megbízó és a jogosult rezidenssége szerint
		EU-n belüli fizetés 12.500 EUR alatt**	jogcímezés	nincs	nincs
			országkód	a jogosult részéről HU; a megbízó részéről rezidenssége szerint	a megbízó és a jogosult rezidenssége szerint
		EU-n belüli fizetés 12.500 EUR felett**	jogcímezés	van (a jogcím lista alapján)	nincs
			országkód	a jogosult részéről HU; a megbízó részéről rezidenssége szerint	a megbízó és a jogosult rezidenssége szerint

\*\* A Kormány 247/2003. (XII.20.) Kormányrendelete a 2560/2001/EK rendeletre hivatkozással csak a 12.500 eurót vagy ennek megfelelő svéd koronát el nem érő EU-n belül kezdeményezett fizetések esetében mentesít a jogcímezési kötelezettség alól.

A megbízások esetében alkalmazandó országkódok, valamint a jogszabály által előírt jogcímkódok letölthetők például az MKB honlapján ([www.mkb.hu](http://www.mkb.hu)).

*b) Formai módosítások*

A fentiekben ismertetett változások következtében a megbízások - formailag - módosításra kerültek. A belföldi fizetési forgalomban alkalmazott egyedi átutalási megbízások papíralapú nyomtatványán az alábbi - ügyfél által kitöltendő - új mezők kerültek megjelenítésre:

- a megbízást benyújtó ügyfél, valamint a jogosult országkódjainak, továbbá a megbízás jogcím kódjának megadására szolgáló mezők (amelyek a bizonylatszám mellett kerültek elhelyezésre);
- amennyiben a számlatulajdonos az átutalást VIBER-en keresztül kéri teljesíteni, akkor az átutalandó összeg előtt megjelenített (VIBER jelzésű) mezőben egy „X”-et kell szerepeltetni.

A papíralapú nyomtatványon - a fentiek szerint - megjelenített új mezők az elektronikus banki szolgáltatásokat (pl. PCBankár, NetBANKár) igénybe vevő vállalkozások részéről is alkalmazandók, melynek érdekében azok a vonatkozó felületeken ugyancsak megjelenítésre kerülnek. Az elektronikus csatornákra vonatkozóan - elektronikus úton - tájékoztató került eljuttatásra (az elektronikus csatornákat alkalmazó) ügyfelek részére.



A nemzetközi fizetési forgalom jogcímei<sup>1</sup>

ARUK	
Áruforgalom	
010. Áruforgalmi fizetések	Külkereskedelmi áruforgalom miatti átutalások, kivitt és behozott árúk ellenértéke.
020. Árutőzsdei forgalom	Árutőzsdei ügyletek bonyolításához szükséges - a tőzsdén letéti és margin számlákon megjelenő - biztosítékfizetéssel kapcsolatos forgalmak. (A letéti és margin számlákon keletkezett és hazatartó nyereséget az 53-as, a veszteség miatt kiutalt összeget a 60-as jogcímcsoportban kell jelenteni.)
030. Áruforgalomhoz kapcsolódó bevételek és kiadások	Áruforgalom után kapott és fizetett forgalmi visszatérítések, reklamáció miatti utólagos árendemények, visszáru ellenértéke, árkorrekció, elszámolási és egyéb maradványösszegek visszatérítése (előleg kivételével), garancia megváltása miatti fizetések, garanciadíjak, kártérítések, késedelmi kamatok és kötbérek, a téves fizetések miatti korrekciós bevételek és kiadások, valamint tizletszerzői díjak, ügynöki jutalékok, közvetítői díjak.
SZOLGÁLTATÁSOK	
Építési-szerelési szolgáltatások	
050. Javítási díj	Kapott és fizetett javítási díjak. (Az építési-szerelési szolgáltatások a 180., a számítógép-javítási díjak a 230., a kikötőkben, repülőtereken végzett szállítóeszköz-javítások díjai pedig a 110., 120., 130. jogcímenek kerülnek elszámolásra.)
180. Építési-szerelési szolgáltatások	A magyar export miatt a vevő által fizetett építési-szerelési díjak bevétele, illetve az importtal összefüggő építési-szerelési költségek. Az ingatlan fenntartását célzó kiadások és bevételek is ezen a jogcímen jelennek meg.
Kereskedelmi szolgáltatások	
040. Bér munkadíj	Belföldön végzett bér munka bevétele, külföldön végeztetett bér munka költsége.
250. Reexport és egyéb kereskedelmi szolgáltatások	Reexport, valamint ellenőrzési díjak (pl. minőségvizsgálat, ideértve a különféle tanúsítványok megszerzésére fizetett díjakat.)
Fuvarozás és szállítmányozás	
060. Személyszállítás	Utazók országok közötti szállításával kapcsolatos - menetjegy, túlsúlydíj stb. - fizetések. (A tengeri hajókörutak és a célországban belüli utazás díját a 160. Magán idegenforgalom jogcímen kell szerepeltetni.)
070. Árufuvardíj magyar export miatt	Exportáru fuvarozásáért a külföldi fuvarozó, szállítmányozó részére fizetett, illetve a belföldi fuvarozó külföldi megbízótól kapott díja.
080. Árufuvardíj magyar import miatt	Import fuvarozásáért a külföldi fuvarozó, szállítmányozó részére fizetett, illetve a belföldi fuvarozó külföldi megbízótól kapott díja.
090. Külföldi árufuvardíj	Belföldi fuvarozók külföldieként származó, külföldi áru fuvarozásával kapcsolatos bevételei, valamint a külföldi fuvarozók részére reexport fuvar miatt teljesített átutalások.
100. Fuvarozók nemzetközi elszámolásai	Nemzetközi fuvarozási tevékenységet végző vállalkozások külföldi vasutaknak, légitársaságoknak, illetve fuvarozóknak és szállítmányozóknak nettó elszámolás kiegyenlítése fejében teljesített és tőlük kapott fizetései.
110. Egyéb szállítási díj magyar export miatt	Belföldi exportőr, illetve szállítmányozó külföldi fuvarozó részére fizetett, illetve a külföldi vevőtől kapott egyéb szállítási díja, valamint minden egyéb, a szállítással összefüggő kiadás és bevétel (kikötői, repülőtéri, vasúti, közúti szolgáltatások, mint raktározás, átrakás, újracsomagolás, ellenőrzés, fuvar ügynöki jutalékok és bizományosi díjak).
120. Egyéb szállítási díj magyar import miatt	Belföldi importőr, illetve szállítmányozó által a külföldi fuvarozó részére magyar importáru miatt fizetett egyéb szállítási díjak. Itt kell elszámolni a külföldi eladó által, magyar importáru miatt fizetett egyéb szállítási díjakat is.
130. Egyéb szállítási díj külföldi áruk/reexport miatt	Belföldi fuvarozók, szállítmányozók, kikötők, pályaudvarok, repülőterek stb. külföldi áru- és személyforgalommal kapcsolatos egyéb bevételei, kiadásai (pl. raktározás, átrakás, újracsomagolás, fuvarszköz-takarítás és gyorsjavítás, fuvar, ügynöki jutalékok és bizományosi díjak, fuvarszközberlés személyzettel).
140. Fuvarozók járatellátmánya	Fuvarozók napidíjára, szállás- és dologi költségeire felvett valuta- és devizaellátmány.
Idegenforgalom	
150. Üzleti idegenforgalom	Vállalkozások, szervezetek hivatalos utazással (pl. eladási kampány, piackutatás, kereskedelmi tárgyalások, termelésbeindítás, kongresszusok, külföldi továbbképzések, kiküldetés, napidíj, szállás- és dologi költség, részvételi díj) összefüggő kiadásai. Nem része a kiadásoknak a kiutazásokhoz igénybe vett menetjegyek miatti kiadás (060).

<sup>1</sup>A 247/2003. (XII. 20.) Korm. rendelet alapján.

		Személyszállítás). Itt kerülnek elszámolásra a munkavállalás céljából az adott gazdaságban egy évnél rövidebb ideig tartózkodó külföldi munkavállalók (szezoni munkások, határmenti munkavállalók) személyes, áru- és szolgáltatásokra történő kiadásai is. E jogcímen jelennek meg az idegenforgalmi szolgáltatások értékesítésére jogosult szervezetek (utazási irodák, szállodavállalatok, idegenforgalmi hivatalok, egyéb tevékenységként idegenforgalommal foglalkozók) üzleti, szakmai célú idegenforgalmi szolgáltatásból származó, a közvetítői jutalék levonásával számított bevételei vagy kiadásai is.
160.	Magán idegenforgalom	Turisztika, rokonlátogatás, gyógykezelés, tanulmányút stb. célból Magyarországra érkező külföldiek magyarországi kiadásai (szállás, étkezés, szórakozás, saját használatra vagy ajándékozásra történő vásárlás stb.) miatt bankjegy beváltásából, eurocsek átutalásából, közvetlen fizetésre történő felhasználásából, illetve ügyfélkártya (Visa, Eurocard, Mastercard stb.) felhasználásából, valamint forint bankjegy kiszállításából származó bevételek. Az utazási irodák, szállodák, idegenforgalmi hivatalok és egyéb tevékenységként idegenforgalommal foglalkozók, idegenforgalmi szolgáltatásból származó, a közvetítői jutalék levonásával számított bevételei. A lakosság külföldre utazásával kapcsolatban felmerült kiadások: a valutaváltások, utazási irodák lakossági utakkal kapcsolatos kiadásai, valamint az ügyfélkártya felhasználásából származó kiadások. A belföldi üdülési jog külföldre történő cseréje (pl. RCI csatlakozás és csere) miatti fizetések, a gyógykezelés alatt állók és diákok ösztöndíj-ellátmánya, utazási költsége és egyéb kiadásai. (A kiutazók részéről vásárolt menetjegyek miatti kiadás a 060. Személyszállítás jogcímen kerül, kivéve a célszáron belüli utazást és tengeri körutat.)
		<i>Üzleti szolgáltatások</i>
190.	Magyar exportáru miatti biztosítási díjak	Belföldi exportőrök által külföldi biztosítónak, illetve külföldi importőrök által belföldi biztosítónak fizetett biztosítási díjak. (A belföldiek és külföldiek között közvetlenül kapott és fizetett biztosítási kártérítéseket a 41. jogcímcsoportban kell jelenteni.)
200.	Magyar importáru miatti biztosítási díjak	Belföldi importőrök által külföldi biztosítónak, illetve külföldi exportőr által belföldi biztosítónak fizetett biztosítási díjak. (A belföldiek és külföldiek között közvetlenül kapott és fizetett biztosítási kártérítéseket a 41. jogcímen jelennek meg.)
210.	Belföldi biztosítási vállalkozók bevételei és kiadásai	Egyéb áruszállításhoz kapcsolódó vagyon-, felelősség-, személy- és életbiztosításból eredő bevételek és kiadások, viszontbiztosítás miatti fizetések, a "zöldkártya"- és rendszámegyezmény alapján történő gépkocsi felelősségbiztosítási elszámolások stb. kiadásai és bevételei, belföldiek által külföldi biztosítónak küldött biztosítási díjak. (A biztosítási kártérítéseket a 41. jogcímen kell jelenteni.)
220.	Pénzügyi szolgáltatások	Pénzügyi közvetítések miatt kapott és fizetett díjak (pl. értékpapírszámla kezelési díj, értékpapír letétkezelési díj, brókerdíjak, árutőzsdei kereskedők jutalékai, bankköltségek, hitellevél, bankári váltó, devizatügyletek jutalékai és díjai, faktoralási díj stb.).
		<i>Technikai és kulturális szolgáltatások</i>
170.	Kommunikációs szolgáltatások	Távközlési (hang- és képátvitel, a telefon, telex, fax, sugárzás, műhold stb.), valamint a postai és futárszolgálatok (levél-, újság-, folyóirat-, kiadvány-, csomagtovábbítás) miatti bevételek és kiadások.
230.	Számítógépes és információs szolgáltatások	Belföldiek és külföldiek közötti számítógépes adat- és hírszolgálati tranzakciókkal - adatbázis-fejlesztéssel, -tárolással, azonnali hozzáféréstű idősorokkal, adatfeldolgozással, hardver szaktanácsadással, szoftvertelepítéssel, internettel, számítógép-karbantartással és -javítással, hírszolgálati szolgáltatásokkal (hír- és fényképanyag átadás) - kapcsolatos fizetések, valamint a közvetlen újság- és folyóirat-előfizetések.
240.	Szabadalmi és licenccdíjak	Eszmei javak használata után kapott és teljesített fizetések (szerzői, kiadói jogdíjak, szabadalmi díjak, névhasználati díjak, licenccdíj, know-how-díj, védjegy, franchise, goodwill, koncessziós díj stb.).
260.	Bérleti díj	Bérleti szolgáltatás, haszonbérlet és a - pénzügyi lízingnek nem minősülő - lízing díja, külföldön bérlet és külföldiek belföldön bérbe adott ingatlan bérleti díja, amennyiben a bérlet nem természetes személy. (Természetes személy bérlet esetén a 160. Magán idegenforgalom jogcímen alkalmazandó. A külföldiek magyarországi, illetve a belföldiek külföldön levő ingatlanai után járó bérleti díjakat a 32. jogcímen kell elszámolni.)
270.	Egyéb üzleti, professzionális és technikai szolgáltatások	Jogi képviseléssel és szaktanácsadással, reklámmal és piacutattal, kutatással és fejlesztéssel, építészeti, mérnöki és egyéb műszaki szolgáltatásokkal, mezőgazdasági, bányászati szolgáltatásokkal, valamint egyéb személyes, biztonsági és nyomozási szolgáltatásokkal, fordítással és tolmácsolással, tenderdíjjal, vállalati képviselet működési költségei és reprezentációs költségekkel, valamint minden, máshol nem nevesített szolgáltatással (adótanácsadás, könyvvizsgálat, sürgőzház stb.) kapcsolatos fizetések.

280.	Audiovizuális és a kapcsolódó szolgáltatások	Mozgófilm (mozi, videó) gyártásával, rádió- és televízió-programokkal, zenei felvételekkel kapcsolatos szolgáltatásokkal összefüggő - ideértve a bérletet, forgatási díjakat, művészek fellépési díjait, közvetítési és kódolt sugárzási díjakat stb. - fizetések.
290.	Egyéb kulturális és szórakoztatási szolgáltatások	Múzeumok, könyvtárak, levéltárak és egyéb művelődési, oktatási, sport és szórakoztatási tevékenységgel foglalkozó szervezetek szolgáltatásaiért kapott és fizetett díjai (pl. tandíj).
<i>Kormányzati szolgáltatások</i>		
300.	Kormányzati szolgáltatások	Diplomáciai külképviseletek fenntartásával, felszerelésével, működtetésével, illetve reprezentációval kapcsolatos költségek, valamint a katonai missziók (békefenntartó küldetés, nemzetközi hadgyakorlatok) költségei, valamint a nagykövetségeken, konzulátusokon kiadott vízumok, igazolások stb. miatti bevételek és kiadások.
<b>JOVEDELMEK</b>		
<i>Egy évnél rövidebb ideig alkalmazottak díjazása</i>		
310.	Egy évnél rövidebb ideig alkalmazottak díjazása	Az évnél rövidebb ideig Magyarországon dolgozó külföldi és a külföldön dolgozó magyar munkavállalók (pl. szezonális, illetve határvidéki cserében részt vevő munkások) munkabér, fizetés és egyéb bérjellegű keresetei (pl. napidíj, költségtérítés, ösztöndíj maradványának átváltása valutára, devizára, tudományos konferenciák előadójának tiszteletdíja stb.). Az egy éven túli munkavállalók jövedelmei esetében a 390. Munkavállalók hazautalásai jogcímet kell alkalmazni.
<i>Közvetlen tőkebefektetések jövedelmei</i>		
32.	Profit, osztalék és ingatlanulajdon után járó bérleti díj	Közvetlen tőkebefektetőnek fizetett osztalékok, osztalékjelölések és egyéb felosztott jövedelmek, a leányvállalatok és anyavállalatok közötti nyereségranzszerek, külföldi belföldön lévő ingatlanának belföldi részére történő bérbeadásából eredő jövedelme, a belföldi külföldi ingatlan után kapott bérleti díja, valamint a külföldi belföldön létrehozott, illetve belföldi külföldön létrehozott fióktelepek, telephelyének jövedelme.
33.	Belföldi leányvállalattal kapcsolatos kamatfizetések	Külföldi anya- és belföldi leányvállalat közötti hitelek miatti kamatbevételek és kiadások.
34.	Külföldi leányvállalattal kapcsolatos kamatfizetések	Belföldi anya- és külföldi leányvállalat közötti hitelek miatti kamatbevételek és kiadások.
<i>Portfólió-befektetések jövedelmei</i>		
35.	Tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapír-befektetések osztalékai	A 10%-ot el nem érő tulajdonosi részesedés (részvény, befektetési jegy stb.) után kapott és fizetett jövedelmek.
36.	Kötvények kamatai	Egy évnél eredeti lejáratú kötvénykövetelés után kapott, illetve kötvénytartozás után fizetett kamatok.
37.	Pénzpiaci (egy évnél nem hosszabb lejáratú) eszközök kamatai	Egy évnél nem hosszabb lejáratú pénzügyi eszközök (pl. kincstárjegy, váltó) miatt kapott és teljesített jövedelem jellegű fizetések.
<i>Egyéb befektetések jövedelmei</i>		
90.	Hosszú lejáratú kölcsönök kamatai	Egy évnél hosszabb eredeti lejáratú kölcsönök és konzorciális hitelek kapott/fizetett kamatai.
87.	Rövid lejáratú kölcsönök kamatai	Egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú kölcsönökkel (kamatelszámolás szempontjából a folyószámlahitel is ideértve) kapcsolatos kapott/fizetett kamatok.
40.	Egyéb hosszú befektetések jövedelmei (kamatok)	Kölcsönök nem minősülő, egy évnél hosszabb eredeti lejáratú befektetések kapott és fizetett kamatai.
38.	Egyéb rövid befektetések jövedelmei (kamatok)	Kölcsönök nem minősülő, egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú befektetések kapott és fizetett kamatai.
<b>VISZONZATLAN FOLYÓ ÁTUTALÁSOK</b>		
390.	Munkavállalók hazautalásai	Magyarországon vagy külföldön egy évnél hosszabb ideig dolgozó vállalkozók és alkalmazottak illetményátutalásai.
41.	Egyéb viszonzatlan folyó átutalások	Ellenszolgáltatás nélkül pénzben teljesített átutalások, mint tagdíjfizetések, jövedelem-, örökösödési, ajándékozási, helyi adó, társadalombiztosítási járulékok, önkormányzatnak fizetett adók, bírság, perköltségek, óvadék, egyéb hatósági eljárás költsége, követelésbehajtó díjazása, biztosítási kártérítés, nem kormányzati szervezetnek nyújtott adományok, valamint nem beruházási céllal ajándék, hagyaték, hozomány címén átutalt összegek, továbbá jótékonyági szervezetek és egyházak, nonprofit intézmények, alapítványok nem beruházási célú adományai.

VISZONZATLAN TŐKEÁTUTALÁSOK	
42. Viszonzatlan tőkeátutalások	Beruházási és befektetési célú viszonzatlan pénzáutalások, állami kárterítések, jóvátetelek, kormánysegélyek (pl. PHARE-program, OECD, EK segélyek), valamint a jótékonyági szervezetek és egyházak, nonprofit intézmények, alapítványok beruházási és befektetési célú adományai.
440. Ki- és betelepülők átutalásai	A hazatelepülők, illetve a kivándorlók pénzvagyonának átutalásaival kapcsolatos fizetések.
74. Beváltott garancia, kezesség és egyéb pénzügyi biztosíték	Beváltott garancia, kezesség és egyéb pénzügyi biztosítékokhoz kapcsolódó fizetések.
75. Ajándék, hagyaték, hozomány	Beruházási céllal ajándék, hagyaték, hozomány címén átutalt összegek, valamint jótékonyági szervezetek és egyházak, nonprofit intézmények, alapítványok beruházási célú adományai.
ESZMEI, SZELLEMI JAVAK	
45. Eszmei, szellemi javak megszerzése és eladása	Eszmei, szellemi javak (szabadalom, találmány, szerzői jog, franchise, bányászati jog stb.) vétele és eladása. (Az eszmei javak használatáért fizetett és kapott díjak esetén a 240. Szabadalmi és licenccijak jogcímet kell használni.)
KÖZVETLEN TŐKEBEFEKTETÉSEK	
<i>Magyarok befektetései külföldön</i>	
46. Magyarok közvetlen tőkebefektetései külföldön	Magyar befektető által átutalt alaptőke, törzstőke és egyéb (pl. tőketartalék-feltöltés) tőkebefizetések, vagy már működő vállalkozásban részesedésvásárlás, illetve külföldi cégből történő tőke kivonás.
460. Belföldiek ingatlanvásárlásai külföldön	Belföldiek külföldön lévő ingatlan vásárlásával/eladásával kapcsolatos átutalás.
47. Külföldi leányvállalatnak nyújtott hitelek	Külföldi leányvállalatnak nyújtott hitelek (tulajdonosi hitelek) nyújtása és törlesztése, valamint egyéb veszteséget fedező átutalások, illetve azok visszafizetése miatti forgalom.
80. Külföldi leányvállalat felvett hitelek	A külföldi leányvállalat felvett - tulajdonosi - hitelek forgalma.
82. Belföldi elszámolóközpont/anyavállalat külföldi leányvállalatával szembeni pozíció változása:	Belföldi elszámolóközpont vagy anyavállalat külföldi leányvállalataival szemben cash-pool, ACMS, zero-balancing stb. megállapodás miatt, központosított likviditás menedzselés céljából történő forgalmak, illetve a kapcsolódó konverziók. A kimenő, illetve bejövő utalások pillanatában nem állapítható meg, hogy a külföldi leányvállalat belföldi központtal szemben fennálló eszközeiben vagy forrásaiban történt-e változás."
<i>Külföldiek befektetései Magyarországon</i>	
48. Külföldiek közvetlen tőkebefektetései Magyarországon	Külföldi befektető által átutalt vagy készpénzben befizetett alaptőke, törzstőke és egyéb (pl. tőketartalék-feltöltés) tőkebefizetések, vagy már működő vállalkozásban részesedés vásárlása, illetve külföldi befektető tőke kivonása (pl. megszűnés, eladás).
480. Külföldiek ingatlanvásárlásai Magyarországon	Külföldiek magyarországi ingatlan vásárlásával/eladásával kapcsolatos átutalások.
488. APV Rt. privatizációs bevétele	Külföldiek által, az APV Rt. közreműködésével végrehajtott, legalább 10%-os tulajdonosi részesedést biztosító privatizáció miatti forgalom.
489. Egyéb szervezet privatizációs bevétele	Külföldiek által, az APV Rt.-n kívüli egyéb szervezet közreműködésével végrehajtott, legalább 10%-os tulajdonosi részesedést biztosító privatizáció miatti forgalom.
49. Külföldi anyavállalat felvett hitelek	Külföldi anyavállalat felvett hitelek (tulajdonosi hitelek) felvétele és törlesztése, valamint egyéb veszteséget fedező átutalások, illetve azok visszafizetése miatti forgalom.
81. Külföldi anyavállalatnak nyújtott hitelek	Külföldi anyavállalatnak nyújtott - tulajdonosi - hitelek forgalma.
92. Vállalkozások külföldi elszámolóközponttal/anyavállalat tal szembeni pozíció változása:	Külföldi elszámolóközponttal vagy anyavállalattal szemben cash-pool, ACMS, zero-balancing stb. megállapodás miatt, központosított likviditás menedzselés céljából történő forgalmak, illetve a kapcsolódó konverziók. A kimenő, illetve bejövő utalások pillanatában nem állapítható meg, hogy a vállalkozás külföldi központtal szemben fennálló eszközeiben vagy forrásaiban történt-e változás.
PORTFÓLIO-BEFEKTETÉSEK	
<i>Követelések miatti forgalom</i>	
50. Tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapír-követelések	Külföldiek tartozását megtestesítő, 10% tulajdoni részt el nem érő részvénytőke, részesedési jegy (szavazat nélküli részesedés) és egyéb tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapír (befektetési jegyek) vétele/eladása.
51. Kötvénykövetelések	Külföldiek tartozását megtestesítő kötvények, éven túli eredeti lejáratú adósságlevelek stb. vétele/eladása, valamint a külföldiek részéről történő törlesztése.
519. Külföldi által kibocsátott forint	A külföldiek által Magyarországon vagy külföldön kibocsátott kötvények elsődleges és

kötvény miatti forgalom:	másodlagos forgalma miatti teljesített fizetések."
52. Pénzügyi eszköz követelések	Külföldiek tartozását megtestesítő, egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú kincstárjegyek, kereskedelmi és pénzügyi papírok, bankári váltók, leszámítható letéti jegyek stb. vétele/eladása, valamint a külföldiek részéről történő törlesztése.
53. Pénzügyi derivatíva követelések	Külföldiekkel szembeni követelést megtestesítő származékos ügyletek miatti elszámolások.
<i>Tartozások miatti forgalom</i>	
54. Tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapír-tartozások	Belföldiek tartozását megtestesítő, 10%-ot el nem érő részvénycsomag, részesedési jegy (szavazat nélküli részesedés) és egyéb tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapír (befektetési jegyek) eladása/vétele.
548. Az ÁPV Rt. portfóliós privatizációs bevétele	Külföldiek által, az ÁPV Rt. közreműködésével végrehajtott, 10%-os tulajdonosi részesedést el nem érő privatizáció miatti forgalom.
549. Egyéb szervezet portfóliós privatizációs bevétele	Külföldiek által, az ÁPV Rt.-n kívüli egyéb szervezet közreműködésével végrehajtott, 10%-os tulajdonosi részesedést el nem érő privatizáció miatti forgalom.
55. Belföldön kibocsátott kötvénytartozások	Belföldiek tartozását megtestesítő, belföldön kibocsátott kötvények, éven túli eredeti lejáratú adósságlevelek stb. vétele és eladása, valamint törlesztése.
56. Külföldön kibocsátott kötvénytartozások	Belföldiek tartozását megtestesítő, külföldön kibocsátott kötvények, éven túli eredeti lejáratú adósságlevelek stb. vétele és eladása, valamint törlesztése.
58. Pénzügyi eszköztartozások	Belföldiek tartozását megtestesítő, egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú kereskedelmi és pénzügyi papírok, bankári váltók, leszámítható letéti jegyek stb. eladása, visszavétele és törlesztése.
60. Pénzügyi derivatíva tartozások	Külföldiekkel szembeni tartozást megtestesítő származékos ügyletek miatti elszámolások.
<b>EGYÉB BEFEKTETÉSEK</b>	
<i>Kereskedelmi követelések miatti forgalom</i>	
61. Hosszú lejáratú kereskedelmi követelések miatti forgalom	Éven túli eredeti lejáratú, belföldiek által nyújtott kereskedelmi hitel pénzforgalom miatti változása (halasztott exportbevétel befolyása, importelőleg kifizetése).
62. Rövid lejáratú kereskedelmi követelések miatti forgalom	Három hónapnál hosszabb, de egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú, belföldiek által nyújtott kereskedelmi hitel miatti pénzforgalom (halasztott exportbevétel befolyása, importelőleg kifizetése). A három hónapnál rövidebb eredeti lejáratú kereskedelmi hitelnyújtással kapcsolatos pénzforgalmak elszámolására a megfelelő áru- vagy szolgáltatás jogcímei szolgálnak.
<i>Kölcsönkövetelések miatti forgalom</i>	
63. Nyújtott hosszú lejáratú kölcsönök miatti forgalom	Éven túli eredeti lejáratú kölcsönök nyújtása/törlesztése.
64. Nyújtott rövid lejáratú kölcsönök miatti forgalom	Egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú kölcsönök nyújtása/törlesztése.
<i>Egyéb követelések miatti forgalom</i>	
65. Hosszú lejáratú egyéb követelések miatti forgalom	Az előző pontokba nem sorolt éven túli eredeti lejáratú követelések miatti forgalom.
66. Rövid lejáratú egyéb követelések és aktív repó miatti forgalom	Az előző pontokba nem sorolt egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú követelések, az értékpapír-fedezet mellett nyújtott hitelek (aktív repó), továbbá a külföldi bankkal kötött konverziós- és betétügyletek miatti forgalmak.
<i>Kereskedelmi tartozások miatti forgalom</i>	
67. Hosszú lejáratú kereskedelmi tartozások miatti forgalom	Éven túli eredeti lejáratú, belföldiek által kapott kereskedelmi hitel pénzforgalom miatti változása (exportelőleg befolyása, halasztott importfizetés).
68. Rövid lejáratú kereskedelmi tartozások miatti forgalom	Három hónapnál hosszabb, de egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú, belföldiek által kapott kereskedelmi hitel miatti pénzforgalom (exportelőleg befolyása, halasztott importfizetés). A három hónapnál rövidebb eredeti lejáratú kereskedelmi hitelnyújtással kapcsolatos pénzforgalmak elszámolására a megfelelő áru- vagy szolgáltatás jogcímei szolgálnak.
<i>Kölcsöntartozások miatti forgalom</i>	
69. Felvett hosszú lejáratú kölcsönök miatti forgalom	Éven túli eredeti lejáratú kölcsönök felvétele/törlesztése.
70. Felvett rövid lejáratú kölcsönök miatti forgalom	Egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú hitelek felvétele/törlesztése.
<i>Egyéb tartozások miatti forgalom</i>	
71. Hosszú lejáratú egyéb tartozások miatti forgalom	Az előző pontokba nem sorolt egyéb, éven túli eredeti lejáratú tartozások miatti forgalmak.
72. Pénzügyi lízing miatti fizetések	Külföldinek fizetett, illetve a külföldiektől kapott lízingdíjak.
73. Rövid lejáratú egyéb tartozások és passzív repó miatti forgalom	Az előző pontokba nem sorolt egy évnél nem hosszabb eredeti lejáratú tartozásokkal, valamint a külföldiektől értékpapír-fedezet mellett felvett hitelekkel (passzív repó)

kapcsolatos forgalmak.	
Világbanki hitelek	
83. Világbanki hitelek felvétele és törlesztése	Világbank által nyújtott hitelek felvétele és törlesztése.
TECHNIKAI ELSZÁMOLÁSOK	
760. Belföldiek számlaáttételei és egymás közti utalásai külföldi és belföldi banknál vezetett számlák között	A külföldön számlát tartó belföldi hazai és külföldi számlái közötti átutalások, valamint két belföldi közötti olyan átutalások, amikor egyikük számlája külföldön van, továbbá a nettingből származó, a külföldi anyavállalattól vagy elszámolóközponttól kapott, illetve a részére átutalt tételek.

## 10.2 A Magyar Külkereskedelmi Bank devizaműveleti kondíciói

Az MKB-nál vezetett forint-, illetve devizaszámla birtokában a devizafizetési megbízások teljes körével állnak a nemzetközi üzletbe bekapcsolódó és nemzetközi fizetésekben érdekelt vállalkozások rendelkezésére, így mind az export -, mind pedig az importirányú ügyletekhez kapcsolódóan a bankelőzmény nélküli, ún. sima devizaátutalásoktól kezdve a beszervedvényeken (inkasszókon) keresztül egészen az okmányos meghitelezésekig (akkreditívekig).

Az MKB levelező bankkapcsolatának segítségével nagymértékben hozzá tud járulni banki ügyletei magas színvonalon történő lebonyolításához, mellyel egyrészt azok gyorsasága növelhető, másrészt a bankköltségek csökkenthetők.

### 1. A devizafizetési megbízások főbb típusai:

#### a) Devizaátutalás:

A nemzetközi fizetési forgalomban ma a leggyakrabban használt fizetési mód. A külkereskedelmi fizetések, azaz a számlaterhelések és jóváírások esetében a bank konverziót végez, ha a fedezetek nem az átutalás pénznemében, illetve a fizetések nem a jóváírandó számla pénznemében állnak a bank rendelkezésére.

- Jóváírás (export):

Konverzió nélküli jóváírást, a Bank - ha a megbízás a hatályos kondíciós listában feltüntetett időpontig beérkezik - a beérkezés napjával azonos napon végzi. Amennyiben konverzióra kerül sor - és a megbízás a hatályos kondíciós listában feltüntetett

időpontig beérkezik a bankhoz - úgy a megbízás a beérkezés napján érvényes árfolyamon kerül konvertálásra, majd az azt követő 2. munkanapon jóváírásra a bankszámláján.

A jóváírást mindig a beérkező megbízáson feltüntetett bankszámláján, annak pénznemében teljesítik.

A devizában megtartott export árbevételek közvetlenül is felhasználhatóak importfizetések teljesítéséhez, mellyel kiküszöbölhető az árfolyam-ingadozásokból eredő kockázat.

- *Terhelés (import):*

A hatályos kondíciós listában feltüntetett időpontig beérkező megbízások tárgynapon kerülnek teljesítésre, mely - ha nem kerül sor konverzióra - 2 nappal későbbi valutánappal érkezhethet meg a kedvezményezett üzleti partner bankjához.

Amennyiben konverzióra kerül sor - és a megbízás a bank hatályos kondíciós listájában feltüntetett időpontokig beérkezik - akkor a befogadás módjától (papír alapon, elektronikus úton) függően a megbízás a beérkezés napján, vagy az azt követő napon érvényes árfolyamon kerül konvertálásra. A konvertálást követően 2., vagy 3. valutánappal később érkezhethet meg az üzleti partner bankjához.

A deviza-átutalások után, mind export, azaz jóváírás, mind pedig import, azaz terhelés esetén a forgalmi jutalék ügyletenként, a teljesítés elszámolásával egyidejűleg kerül érvényesítésre.

*b) Okmányos beszédvény*

Export-import ügyleteknél használt fizetési mód, mellyel a leszállított áru ellenértékét a bank szedi be a vevőtől az eladó által előre meghatározott okmányok ellenében.

Bizonyos típusai (vinkulált inkasszó) esetén a vevő csak fizetés ellenében jut az áruhoz, e miatt az eladói szerepben lévő vállalkozás fizetési biztonsága megnő.



*c) Okmányos meghitelezés (akkreditív)*

Az akkreditív a vevő bankjának fizetési ígérete. Előírászerű okmánybenyújtás esetén a fizetést a vevő bankja a vevő jóváhagyása nélkül teljesíti. Amennyiben tárgyalásaink során van rá mód, javasolják, hogy export esetén fizetési módnak az akkreditívet válasszuk.

Javasolt, hogy exportirányú szerződéskötés előtt - a vevő bankjának megítélésében – kérjük számlavezető bankunk – így az idézett MKB - szakértőinek segítségét. A bankköltségek a nemzetközi gyakorlat szerint megoszlanak, mindkét fél viseli az országában felmerülteket.

Importirányú forgalom esetén vegyük figyelembe, hogy az Ön, illetve bankja által nyitandó akkreditív vállalkozásunk forgalmából készpénzt vonhat el, hiszen az akkreditív megnyitásakor a fedezetet általában el kell különítenie, amely összeg zárolásra kerül. Eseti döntés alapján lehetséges a fedezet lekötése is.

*d) Devizacsekkek*

A csekk szigorú alaki kellékekhez kötött készpénzkímélő értékpapír, amivel vállalkozásunk fizetni tud, illetve amelyet szolgáltatásaink kiegyenlítéseként vállalkozásunk elfogadhat.

A beszedésre benyújtott csekk ellenértékét általában annak befolyása után írják jóvá vállalkozásunk forint, vagy devizaszámlája javára.

**2. Devizabelföldi jogi személyek, jogi személyiség nélküli szervezetek forint- és devizaszámla kondíciói**

A példaként kiválasztott – a nemzetközi üzleti kapcsolatokban folyamatosan jelenlévő – Magyar Külkereskedelmi Bank vállalati devizaműveletekre vonatkozó kondícióra azért hívjuk fel a figyelmet, hogy a [www.mkb.hu](http://www.mkb.hu) honlap tanulmányozása alapján képet alkothassanak egy nemzetközi pénzügyi műveletekre felhatalmazott pénzintézet üzleti szokványáról (illetve annak egy részletéről).

*a) Számlanyitáshoz szükséges dokumentumok :*



## Gazdasági társaságok (kivéve a részvény-társaságok) esetében:

### Alakuló társaság esetében:

1. Társasági szerződés;
2. Aláírási címpéldány (közjegyzői hitelesítéssel ellátva);
3. Cégbírósi tanusítvány (cégjegyzékszám, adószám és statisztikaiszámjel).

### Már működő társaság esetében:

1. Társasági szerződés;
2. Aláírási címpéldány (közjegyzői hitelesítéssel ellátva);
3. Három hónapnál nem régebbi cégkivonat;
4. Adóbejelentkezési lap (amennyiben a cégkivonat az adószámot és a statisztikai számjelet nem tartalmazza);
5. Az engedélyköteles tevékenység(ek) folytatásához szükséges hatósági engedély.

(Amennyiben a benyújtott cégkivonathoz képest a társaságadataiban változás állott be, úgy az erre vonatkozó okmányokat is kérjük, szíveskedjenek részünkre átadni.)

## Részvénytársaságok esetében:

### Alakuló társaság esetében:

1. Alapító okirat - Alapszabály;
2. Aláírási címpéldány (közjegyzői hitelesítéssel ellátva);
3. Cégbírósi tanusítvány (cégjegyzékszám, adószám és statisztikaiszámjel).

### Már működő társaság esetében:

1. Alapító okirat - Alapszabály;
2. Aláírási címpéldány (közjegyzői hitelesítéssel ellátva);
3. 30 napnál nem régebbi cégkivonat;
4. Adóbejelentkezési lap (amennyiben a cégkivonat az adószámot és a statisztikai számjelet nem tartalmazza);
5. Az engedélyköteles tevékenység(ek) folytatásához szükséges hatósági engedély.

(Amennyiben a benyújtott cégkivonathoz képest a társaságadataiban változás állott be, úgy az erre vonatkozó okmányokat is kérjük, szíveskedjenek részünkre átadni.)

## Devizabelföldi egyéni vállalkozók esetében:

1. Vállalkozói igazolvány;
2. Adóhatósági értesítés az adószámról (ha a vállalkozói igazolvány valamilyen okból az adószámot nem tartalmazza);
3. Egyéni cég\* esetén cégkivonat.

## Ügyvédi irodák esetében:

1. Alapító okirat;
2. A területi ügyvédi kamara által kiállított okirat, amelynek értelmében az ügyvédi irodát az ügyvédi irodák névjegyzékébe felvették;
3. Taggyűlési határozat a

<p>(Egyéni cég /nem jogi személy/ az az egyéni vállalkozó, aki vállalkozását a cégbírósághoz bejelentette.)</p>	<p>képviselő(k) személyéről; 4. Adóbejelentkezési lap.</p> <p><b>Irodai tagsággal nem rendelkező (egyéni) ügyvédek esetében:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ügyvédi kamarai nyilvántartásba vételről szóló okirat (igazolvány);</li> <li>2. Adóbejelentkezési lap.</li> </ol>
<p><b>Alapítványok/ egyesületek / társadalmi szervezetek esetében:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alapító okirat - Alapszabály;</li> <li>2. Aláírási címpéldány (közjegyzői hitelesítéssel ellátva);</li> <li>3. Adóbejelentkezési lap (adószám és statisztikai számjel);</li> <li>4. Bírósági határozat a szervezet nyilvántartásba vételéről;</li> <li>5. Az engedélyköteles tevékenység(ek) folytatásához szükséges hatósági engedély.</li> </ol> <p>(Amennyiben a szervezet jogi státuszában vagy adataiban változás állott be, úgy az erre vonatkozó okmányok is benyújtandók.)</p>	<p><b>Devizakülföldi társaságok esetében:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A fióktelepet, illetve a kereskedelmi képviselőtet létesítő határozat (hiteles magyar nyelvű fordításban);</li> <li>2. A képviselőt kijelölő határozat (hiteles magyar nyelvű fordításban);</li> <li>3. Cégekivonat;</li> <li>4. Adóbejelentkezési lap (ha az adószámot, a statisztikai számjelet a cégkivonat nem tartalmazza);</li> <li>5. Aláírási címpéldány</li> </ol> <p>(A fenti okiratokat - amennyiben a hiteles másolatok nyelvenem angol vagy német - hiteles magyar fordításban kérjük benyújtani.)</p>

Természetesen az MKB a fentiekben foglalt társasági formákon túlmenően az egyéb jogi formában működő ügyfelek bankszámláinak vezetését is készséggel vállalja.

#### b) Kondíciós lista

A kondíciós listát terjedelmi okokból nem illesztettük be a szövegbe, de egyéni feladatként javasoljuk annak tanulmányozását pl. a [http://www.mkb.hu/red\\_kondiciok/vallalati/jogi\\_szemelyek\\_ft\\_es\\_devizaszamlavez.mkb](http://www.mkb.hu/red_kondiciok/vallalati/jogi_szemelyek_ft_es_devizaszamlavez.mkb) címen.



### ***III. rész***

## ***KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETKÖTÉS***

A külkereskedelmi ügyletkötés részben a nemzetközi üzlet leginkább tipikus aktivitási formájának: a nemzetközi áru-és szolgáltatáskereskedelemnek a gyakorlatban kialakult formáit, típusait, majd magát az ügyletkötés hármas folyamatát: az előkészítést, szerződéskötést és realizálást, végül néhány kiválasztott ügylettípus sajátos üzletkötői feladatait tekintjük át.

A III. részben bemutatásra és tárgyalásra, tanulmányozásra kerülő témák megismerése és készség szintű elsajátítása alapot teremt a későbbi sikeres nemzetközi üzleti tevékenységhez

### ***11. fejezet***

#### ***A külkereskedelmi ügylet***

A nemzetközi kereskedelmi ügyletek zömmel áruk adásvételére vonatkoznak. Bennük az eladó szerződésben meghatározott áru szállítására, a vevő az áru átvételére és az ellenérték kifizetésére vállal kötelezettséget. A külkereskedelmi ügylet abban különbözik az egyéb kereskedelmi ügyletektől, hogy a benne szereplő felek egymásnak külföldiek (devizakülföldiek). Szélesebb értelemben ügyletnek nevezzük a szerződés előkészítését, megkötését és lebonyolítási munkálatait együttesen.

A külkereskedelmi ügylet alaptípusa tehát az olyan adásvételi ügylet, amikor a szerződés tárgya áru. Természetesen a külkereskedelmi szerződések, valamint azok tárgyai a gyakorlatban sokfélék lehetnek. (Lásd az ügylettípusokat.)

Magyarországon a külkereskedelmi tevékenységet, illetve az annak eredményeképp létrejövő ügylet fogalmát a Külkereskedelmi Törvény fogalmazta meg: belföldi és devizakülföldi természetes, vagy jogi személyek közötti olyan szerződéses megállapodás, amely

- áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok adásvételére,
- az ezekkel kapcsolatos fizetésekre és hitelnyújtásra,
- a termelési és kereskedelmi kooperációra,
- külföldi gazdasági vállalkozások alapítására, továbbá
- külföldiek magyarországi képviselőinek és tevékenységének folytatására irányul.

## **11.1 A külkereskedelmi ügylet folyamata, befolyásoló tényezők**

### ***1. A külkereskedelmi ügylet fázisai***

A külkereskedelmi ügylet a felek egybehangzó akaratnyilvánításával, a szerződéskötéssel jön létre. A szerződés egyértelműen rendezi a feleknek az adott ügylettel kapcsolatos jogait és kötelezettségeit, s biztosítja azok érvényesíthetőségét, az ügylet zavartalan lebonyolításának keretét.

Minden külkereskedelmi szerződés gazdasági kérdéseket fogalmaz meg jogi formában, így jogi és üzleti megközelítésben egyaránt tárgyalható.

A külkereskedelmi ügylet rendszerint három fázisra bontható:

- a szerződéskötés előkészítése,
- a szerződéskötés,
- a szerződés teljesítése, lebonyolítása.

A konkrét szerződés előkészítése, a szerződéses feltételek kialakítása, a szerződés megfogalmazása, életbeléptetése, a vállalt szerződéses kötelezettségek teljesítése olyan logikusan összefüggő tevékenységsorozat, melynek irányítója, s egyben végrehajtója az a nemzetközi üzletkötő, kereskedő, aki akár vállalkozóként saját hasznára és kockázatára, akár alkalmazottként munkaadója elvárásainak, felhatalmazásának keretei között önállóan gyakorolja tevékenységét.

Természetesen nemzetközi üzleti munkája során szüksége van az ügyletek egy-egy részkérdésében jogi, műszaki, szállítmányozási, vám, biztosítási, vagy pénzügyi természetű tanácsok igénybevételére, de ezek nem korlátozzák döntési felelősségét és kompetenciáját.

Az ügylet jellegéből, volumenéből következően szükség lehet csoportos ajánlatkészítésre, ügyletkötésekre is, főként, ha a szerződés komplexitása okán a partner cégnél is csoportos tárgyalásra lehet számítani. Ebben a

helyzetben célszerű előre tisztázni az üzletkötő mozgásterét (tárgyalási engedély), s a delegáció tagjainak egymás közötti szereposztását.

## **2. A külkereskedelmi ügylet befolyásoló tényezői**

A főbb tényezőcsoportok a következők:

- A felek alkupozíciója, erőviszonyai.
- Környezeti elemek, amelyek részben függetlenek a felek akaratától.

Miután a nemzetközi üzleti tevékenység szabadságfokát sokszor tőlünk független, általunk nem, vagy alig befolyásolható körülmények, erőviszonyok is befolyásolják itt is fontos a kellő mélységű információk begyűjtése, s az ezeket számbavevő nemzetközi marketing stratégia folytonos karbantartása, revíziója és adaptálása a konkrét szituációhoz.

A második tényezőcsoport tovább tagolható mikro- és makrokörnyezeti tényezőkre. A mikrokörnyezeti tényezők még (legalább részben) befolyásolhatók a felek által:

- Vertikális kapcsolatok – kapcsolat a beszállítókkal és a vevőkkel.
- Horizontális kapcsolatok – versenytársi kapcsolatok.

A makrokörnyezeti tényezők – a multinacionális vállalatok tevékenységét leszámítva – általában nem befolyásolhatók:

- Nemzetközi szabályozások – WTO-GATT, IMF, stb.
- „Helyi” szokványok: tőzsdei, kereskedőházi, kikötői, bank-, biztosítási.
- A nemzetközi szervezetek által megfogalmazott, a vétel és az eladás egyes feltételeire vonatkozó általános szokványok: INCOTERMS – a költségek és kockázatok átszállásának földrajzi helye; az okmányos meghitelezésre vonatkozó egységes szabályok; a beszédésekre vonatkozó egységes szabályok.
- Állami előírások.

## **11.2 A külkereskedelmi ügylettípusok**

A külkereskedelemben a felek megállapodását szerződésnek nevezzük. Az ügylet kereskedelemtechnikai kifejezés, amely alatt az egy gazdasági cél érdekében megkötött, egymással ily módon szoros összefüggésben álló szerződéseket értjük:

A kereskedelemben az alábbi szerződéstípusok használatosak:

- adásvételi,
- csere,
- vállalkozási,
- megbízási,
- bérleti.

A külkereskedelmi ügyletek szerződéses formái változatosak. Az egyes formák közötti választás függ a kereskedelempolitikai érdekeket is kifejező nemzeti és nemzetközi jogszabályoktól, a külkereskedelemre vonatkozó jogi szabályozástól és gyakorlati eljárásoktól, de függ a piaci helyzettől, szokásoktól, konkurenciaviszonyoktól, stb.

A külkereskedelmi ügylettípusokat a következő 11.1.sz. táblázat foglalja össze.

### ***1. Egyszerű áruügyletek***

Export és import. Mindkettő adásvételi ügylet. Export esetén az árut valuta, vagy deviza ellenében külföldön értékesítik. Az import az árunak külföldről történő beszerzése valuta, illetve deviza ellenében.

Az egyszerű áruügyletek közé soroljuk az adásvételt, exportot, importot. Az adásvételi szerződés alapján az eladó (exportőr) köteles az eladott dolog tulajdonját a vevő (importőr) birtokába bocsátani, a vevő pedig köteles a dolgot átvenni és a vételárat megfizetni.

Az exportügylet célja az árunak külföldön való értékesítése valuta, illetve deviza ellenében. Importügylet tárgya árunak külföldön történő beszerzése valuta (deviza) ellenében.

Az ügylet részfeladatai: eladó/vevő megkeresi árujának lehetséges piacát/forrását, ajánlatot tesz/kér, kommunikációs – ajánlati tevékenységet fejt ki, kialakítja eladási/vételi feltételeit, azokat alku során egyeztetni partnerével, szerződést köt, majd teljesíti a szerződésben vállalt kötelezettségeket.

### ***2. Különleges áruügyletek***

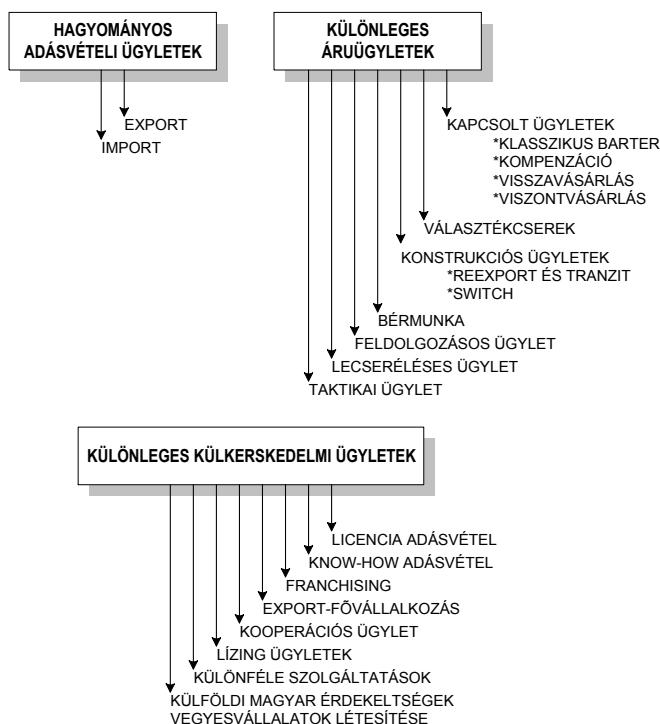
A különleges külkereskedelmi áruügyletek elterjedését az államok nemzetközi kereskedelmet gátló kereskedelem- és devizapolitikai intézkedéseinek, gyakorlatának, a verseny kikényszerítette szoros és tartós

11.1.sz.táblázat  
**Külkereskedelmi ügylettípusok**

Ügylet tárgya	Jellege	Szerződéstípus	Ügyletcsoporthoz	Ügylettípus
Áruügylet	Egyszerű	Adásvételi		Export, import
	Különleges	Adásvételi	Viszonteladási	Reexport, switch
			Tranzakciós	Lecserélés, feldolgozás
			Taktikai	Vétel, eladás
		Csere	Kapcsolt	Barter, kompenzáció visszavás., viszontvás., offset
		Bérleti	Lízing	Operatív, pénzügyi, visszlízing
		Megbízási	Közvetítői	Tranzit
		Vállalkozási		Bérmunka, kooperáció, export fővállalkozás
Szolgáltatási ügylet	Logisztikai szolgáltatások			Fuvarozás, raktározás, szállítmányozás
	Marketing-szolgáltatások			Kutatás, képviselet, propaganda, reklám, stb.
	Menedzsment-szolgáltatások			Tervezés, szervezés, tanácsadás, betanítás
Anyagi értékű jogok értékesítése				Licencia, know-how, franchising

*Forrás:* <http://merlin.bgk.bme.hu/bme/Beazonositatlan/KerP%FC/Kulker.doc>





11.1 sz. ábra

**A külkereskedelmi ügyletek legfontosabb típusai**

üzleti- és partnerkapcsolatok elterjedésének, illetve a nemzetközi vállalatok leányvállalatai közötti belső elszámolásoknak (transzferár) tudhatjuk be.

A *vizonteladási* ügyletek lényege a három vagy több országot érintő újraeladás, a nemzeti áru piacok áthidalása. A reexport egy import és egy export ügylet összekapcsolása. A vétel és eladás tárgya ugyanaz az áru, amelyet a reexportőr közvetít a két piac között. Közvetlen reexportnál az áru nem érinti a reexportőr országát, közvetettnél igen (ekkor átcímkeztetik, átsomagolhatják, stb.). A reexport lehetséges céljai: haszonszerzés, választékbővítés, kereskedelempolitikai lépés. Az áru eredeti eladója és vevője nem feltétlenül szerez tudomást a másik ügyletkötéséről.

- Közvetlen a reexport, ha az áru a reexportőr országának érintése nélkül jut el a vevőhöz. Közvetett, ha a reexportőr országot érinti, ott valamilyen változtatást végeznek az árun (semlegesítés).
- A reexport ügyletek célja lehet: árnyereség realizálása, áruválaszték kialakítása, kereskedelempolitikai cél elérése, fuvar költség megtakarítás.

- A reexport ügyletek finanszírozása a kereskedelmi bankoktól devizahitelt lehet igényelni.

A switch ügylet során valuta/deviza átváltása történik. Lehet tisztán pénzügyi manipuláció (valutaswitch), de gyakori áruügylet formájában is. Ekkor a valuta átváltása reexport ügylet révén valósul meg: az összetevő ügyletek közül az egyik ellenértéke konvertibilis valutában, a másiké klíringdevizában egyenlítődik ki.

Típusai:

- bemeneteli switch: adós szabad devizáért vásárolt áruk klíringdevizáért ad el. A klíringkapcsolatban a klíringdeviza diszázsója miatt a klíringdevizában kifejezett eladási ár magasabb, mint a szabad devizás vételár, viszont így a hitelező klíringdeviza ellenében - ha drágábban is - konvertibilis devizáért megszerezhető árukhoz jut.
- A kijöveteli switch ügylettel az állam állíthatja helyre a tartós egyensúlyhiányt oly módon, hogy vállalatai a klíringdevizáért vásárolt árut konvertibilis devizáért értékesítik. A klíringdeviza vételár rendszerint magasabb, mint a szabaddevizás eladási ár, viszont így a zárt kapcsolatból a követelés, ha részben is, de kimenthető.
- A körügylet egy bemeneteli és egy kijöveteli ügyletből áll: konvertibilis devizáért vásárolt árut klíringdevizáért értékesítjük (magasabb áron), a kapott klíringdevizáért árut vásárolunk és alacsonyabb áron szabad devizáért értékesítjük, úgy, hogy az ügylet befejezésével a kiindulásinál több szabad devizánk legyen.

A *tranzakciós* ügyletek közül a feldolgozás során a feldolgozó olyan árukat, félkész termékeket, stb., importál, amelyeket aztán feldolgozott állapotban exportál. Célja: haszonszerzés, szabad kapacitás lekötése, speciális igények kielégítése.

A lecserélés célja devizabevétel elérése azáltal, hogy az előnyösen értékesíthető hazai árukat exportáljuk, s azokat a hazai fogyasztásban olcsóbb import árukkal helyettesítjük.

*Taktikai* ügyleteknél, vétel esetén emelkedő világpiaci árak mellett előre beszerzik az adott gazdálkodási egység import szükségletét hosszabb időre. Eladáskor úgy érhető el nyereség, ha az olcsón beszerzett árukat akkor értékesítjük a piacon, ha az ár magasban áll. Problémát jelenthet a raktározás és készletgazdálkodás.

*Kapcsolt* ügyleteknél két vagy több adásvételi szerződés úgy kapcsolódik egymáshoz, hogy azok kölcsönösen függenek egymástól. A hagyományosan értelmezett kompenzációs ügylet (barter) során az egymásnak külföldi cserepartnerek között áru közvetlenül áruval cserélődik, a pénzmozgás kikapcsolásával. Ilyen üzlet kötésére általában akkor kerül sor, ha az érdekelt országok kereskedői között más formában ez nem lehetséges (nincs más lehetővé tevő államközi szerződés), vagy a kontingensek kimerültek.

Adresszációs elnevezéssel az olyan kompenzációs ügyleteket szokás ellátni, amelyeknél árumozgást pénzmozgás is követ (pl. az exportőr vállalja, hogy a szállított áru teljes vagy részleges ellenértékét vevője országában levásárolja).

A kapcsolt ügylet, vagy más kifejezéssel nemzetközi csereügylet (ellenügylet, kapcsolt ügylet) összefoglaló elnevezés, melyhez tartozik:

- barterügylet: az árucserébe nem kapcsolódik pénz, a csere egyszerű természetes árucseré, az árukat rendszerint nem értékben, hanem mennyiségben kapcsolják össze. Klasszikus értelemben vett alkalmazásuk viszonylag ritka, mert az egyenlő értékek cseréje elv megvalósítása nehezen érvényesíthető,
- kompenzációs ügylet: a kétirányú árumozgások értékét már valutában is kifejezik. A kétirányú árumozgást egy szerződésben szabályozzák. Teljes a kompenzáció, ha az exportáru értékének meghatározott százalékában vállal visszavásárlási kötelezettséget,
- viszontvásárlásos ügylet (ellenügylet): esetében a szerződő felek két szerződést kötnek: egyiket az eredeti szállításra, másikat a viszontvásárlásra. A két szerződés egymást feltételezi, a szállítás és viszontvásárlás között 3-5 év is eltelhet. Ez az ügylet is lehet nullszaldós, illetve részleges viszontvásárlás.
- visszavásárlásos ügylet: a kapcsolt ügyletek hosszúlejáratú formája. A nagyberendezéseket, gyárat exportáló cégnek a vevő a szállítás értékét a berendezésekkel előállított ún. eredménytermékekkel fizeti meg. A visszavásárlási kötelezettséggel történő eladásnál az exportőr ipari berendezést olyan kötelezettségvállalással ad el, hogy a berendezés ellenértékének kiegyenlítése a berendezésen gyártott áruval történik. A visszavásárlás értékét tekintve meghaladhatja, azonos, kevesebb lehet, mint a berendezés értéke.
- Offsetügylet: nagyértékű állami infrastrukturális, vagy haditechnikai beszerzések ellentételezése a szállító konzorcium megrendeléseivel által (pl.: svéd Grippen vadászgépek offset ügylete).

A csereügyletek speciális kérdései:

- viszontvásárlás mértéke - kompenzációs ráta,
- szerződéses árak-kompenzációs cserearányok,
- bánatpénz (kötér) fizetési kötelezettség,
- transzferzáradék,
- újraelosztási tilalom, vagy piaci korlátozás.

A határmenti árucseré a belkereskedelmi forgalom részére kialakított speciális csereügylet, melynek alapja a WTO-GATT által is elfogadott kivételes kereskedelempolitika elbánás, elsősorban a csempészség elkerülése céljából. Az ügylet realizálása lehetőséget teremt a határmenti területek lakosságának fogyasztási cikkekkel való jobb ellátására, a kölcsönös szolgáltatások bővítésére, a határmenti területek gazdasági kapcsolatainak elmélyítésére.

*Lízing* ügylet alkalmával a termelő az erre szakosodott közvetítő cégtől bérbé veszi a termelőeszközöket. A közvetítő – általában bank – veszi meg, tartja nyilván (könyveiben, így amortizálja is) és adja bérbé a gépeket és berendezéseket, a partner igénye szerint. A lízing előnye az igénybevevő számára, hogy pótlólagos finanszírozási lehetőséget biztosít. Azért is megéri, mert adómentesítést is eredményez, és a díj költségként elszámolható.

Lízing: olyan, viszonylag újszerű finanszírozási technika, ahol a bérbé adott anyagi javak tulajdon- és használati joga elkülönül, az azokat üzemeltetni, használni szándékozók nem vásárlás útján jutnak a szükséges berendezéshez, hanem az arra szakosodott lízingcégtől, vagy magától a gyártótól bérleti díj fejében veszik bérbé azokat.

Típusai:

- Pénzügyi (finanszírozási) lízing: a bérbevevő hosszabb időre (de a bérelt tárgy elhasználódási idejénél rövidebb időtartamra) szóló visszavonhatatlan bérleti szerződést köt, melynek lejáratát után elővásárlási jogával élve megvásárolhatja az általa használt berendezést.
- Operatív a lízing, ha a bérleti idő rövidebb a bérbé vett vagyontárgy hasznos élettartalmánál, ílymódon a berendezés értéke, ílletőleg a bérbeadás azzal kapcsolatos befektetései csak többszöri bérbeadás és/vagy annak értékesítése révén térülnek meg.
- Visszlízing: add el és lízingeld (sale and lease back) szerződéseknel a bérleti szerződés tárgyát annak tulajdonosa eladja egy lízingtársaságnak

azzal, hogy lízingszerződés keretében visszaszerezze annak használati jogát. Ez a forma az átmeneti likviditási zavarral küzdő vállalkozások számára jelenthet jó megoldást, mivel a tulajdonjog átruházásával azonnal pénzhez jutnak, a szerződés lejártával pedig korábbi értékeiknek újra tulajdonosává válhatnak.

Pénzügyi lízing esetén a bérlő a szerződés lejártakor az utolsó részlet, vagy az ún. maradványérték befizetésével tulajdonjogot szerez a lízingelt gép felett.

Operatív lízingnél a bérleti idő rendszerint rövidebb, így a berendezés élettartama alatt több bérlőnek is bérbe adható. Itt a szerződés lejártával a gépet vissza kell adni a lízingbeadónak. Operatív lízing esetén viszont – szemben a pénzügyi lízinggel – a karbantartás, javítás és biztosítás költségei a bérbeadót terhelik.

Visszlízingről akkor beszélünk, ha a tulajdonos eladja termelőeszközét egy lízingcégnak, majd újra bérbe veszi tőle. Átmeneti likviditási zavarok áthidalására alkalmazzák.

A *közvetítői* ügylet típusba tartozó tranzit sokban hasonlít a reexporthoz. A közvetítő megbízást kap az eladótól, vagy a vevőtől, hogy hajtson végre viszonteladást a két ország között. A tranzitőr a megbízás végrehajtásáért jutalékot kap, viszont – ellenben a reexportőrrel – az ügylet finanszírozásában nem vesz részt, sem áru-, sem árkockázata nincs, de van indiszkrécionális kockázata. Alkalmazásának indítékai: az adott országok közötti rendezetlen kapcsolatok, kontingensek kimerülése, devizahiány, stb.

A *vállalkozási* ügyletek közül a bér munka lényege az, hogy a bér munkáltató alapanyagot, félkész terméket ad át a bér munkát végző félnek, aki azt feldolgozza, és bér munkadíj ellenében visszaszállítja. (Burkolt munkaerőexport vagy -import.) A bér munkadíj kiegyenlíthető alapanyaggal, késztermékkel, devizával. Az ügylet indítékai: munkabérszínvonal-különbség, szabad kapacitás kihasználása.

A kooperációnak két típusát különböztetjük meg: kereskedelmi és termelési. Előbbi a felek termékeinek harmadik piacon történő közös értékesítésére irányul. Utóbbi a vállalatok között kialakuló munkamegosztáson és érdekközösségeken alapul, amely meghatározott termékek közös előállítását jelenti.

Az export fővállalkozás olyan összetett műszaki, gazdasági és kereskedelmi tevékenység, amelynek során a fővállalkozó az alvállalkozók tevékenységét és saját szolgáltatásait koordinálva teljesíti a megrendelő részére a szerződésben kikötött eredményt (pl. „kulcsrakész” üzem szállítása). Az export fővállalkozó hazai és/vagy külföldi alvállalkozók szállításainak és szolgáltatásainak igénybevételeivel teljesíti szerződéses kötelezettségét. A fővállalkozók olyan nagy tőkeerővel rendelkező vállalatok, amelyek képesek komplex tervezési-szervezési-gyártási feladatok kivitelezésére, mindezt a költségek és a kockázatok viselése mellett.

A fővállalkozási tevékenység terjedelme szerinti tipizálás:

- egyedi berendezések eladása,
- komplett üzem műszaki és technológiai terveinek elkészítése, néhány kulcsberendezés szállítása,
- adott üzem gépi berendezéseinek szállítása idegen tervek és technológia alapján,
- komplett üzem szállítása az eladó saját és/vagy vásárolt technológiája alapján,
- kulcsrakész üzem szállítása,
- működő üzem szállítása,
- üzem szállítása fővállalkozói tőkerészesedéssel.

### **3. Szolgáltatási ügyletek**

*Nemzetközi kooperáció:* munkamegosztáson és érdekközösségen alapuló tartós szerződéses kapcsolat, amely meghatározott termék folyamatos előállítására terjed ki. A kooperációhoz az azt megelőző szellemi tevékenység: kutatás, kísérletezés, licenc és know-how, a termék értékesítése és kölcsönös szolgáltatásokra irányuló együttműködés kapcsolódhat.

A termelési kooperáció típusai:

- licencia alapján való termelés,
- termékek szállítása a vásárló terveivel, utasításaival megegyezően,
- gyártás- és gyártmánymegosztási együttműködés,
- termékek és berendezések közös előállítása és/vagy szolgáltatások közös nyújtása,
- műszaki fejlesztési együttműködés.

A szolgáltatási ügyletek sorában emlithetők továbbá a nemzetközi szállítmányozással, fuvarozással összefüggő logisztikai szolgáltatások,

olcsóbérű országokba kihelyezett könyvelési-,telekommunikációs, stb. szolgáltatások, valamint a különböző tanácsadási tevékenységek, mint pl.: a menedzsment-, marketing-, pénzügyi-, auditálási tanácsadás.

#### **4. Anyagi értékű jogok értékesítése**

A *licencia* és a *know-how* ügyleteknél az átadásra kerülő szolgáltatás nem fizikai áru, hanem szellemi termék, műszaki ismeret. A *licencia* (szabadalmi) szerződés szabadalommal, vagy egyéb iparjogvédelmi eszközzel védett tudás, tapasztalat, ipari titok átengedésére vonatkozik. A *know-how* szerződés tárgya szabadalommal, stb. nem védett műszaki ismeret, stb. átadása. A *licencia* és a *know-how* forgalmazása történhet önálló ügylet keretében, de más ügyletekhez kapcsolódva is. Utóbbira példa: kooperáció keretében, vagy termelő berendezés szállításához kötődően. Az átengedés ellenértéke a *licencia*-díj, amely lehet fix összegű, az árbevétel bizonyos százaléka, vagy a kettő kombinációja.

A leggyakrabban alkalmazott szerződésfajták:

- szabadalmi (*licencia*) szerződés,
- *know-how* szerződés,
- *licencia* és *know-how* szerződés.

A *franchising* szerződés keretében az átadó megengedi, hogy a vevő márkajelzését, nevét, szimbólumát, eljárásait használja, és az általa előírt módszerekkel árut, szolgáltatást forgalmazzon. Az engedményező számára nem közömbös, hogy vevője milyen eredménnyel hasznosítja a vétel tárgyát, ezért a forgalomba hozatal, illetve a szolgáltatásnyújtás formáját pontosan meghatározza, betartását ellenőrzi, az elért eredményben érdekelt. A fizetés általában két részből tevődik össze: egyszeri fix alapidő + folyamatos fizetési kötelezettség a bevétel vagy eredmény százalékában.

Változatai: gyártó és kiskereskedő közötti, különböző szolgáltatási rendszerek létrehozására irányuló szerződések.

### **11.3 A külkereskedelmi ügylet finanszírozása**

A nemzetközi üzleti kapcsolatokban gyakorta felmerülő kérdés: miként tudunk kialakítani olyan üzleti konstrukciókat, melyek a versenyben is lehetővé teszik számunkra, hogy potenciális vevőinknek versenyképes ajánlatokat tudjunk összeállítani?

Az ügyletekhez kapcsolódóan éppen ezért vizsgáljuk meg, hogy akár eladói pozícióban (kereskedelmi hitelezés okán), akár vevőként hogyan lehetséges

kereskedelmi ügyleteinket finanszírozni. Azért is érdemes vizsgálni a finanszírozás lehetőségeit, mert általában a kereskedelmi hiteleknel kedvezőbbek a banki termékek kondíciói, azaz aki hitelképes üzleti céljai mellett, még kereshet is a halasztott fizetésen, céghitel nyújtáson, vagy vevőként az előrefizetésen.

### **1. A finanszírozás néhány általános kérdése**

*Finanszírozás* alatt értjük általában valamilyen tevékenységhez szükséges pénzszükséglet fedezését.

Az *üzleti életben* a finanszírozás a vállalkozások alapításához, működtetéséhez, bővítéséhez, átalakításához szükséges pénztőke megszerzését, biztosítását jelenti. (A vállalkozások ellen folyó csődeljáráshoz, vagy felszámolási eljáráshoz is szükséges pénz).

A vállalat alapításához és működtetéséhez szükséges tőkeelemek származhatnak saját, vagy idegen (külső) forrásból.

A finanszírozás ennek megfelelően lehet

- Belső forrásokkal történő azaz *önfinanszírozás*,
- Tőkepiaci, pénzpiaci közvetítéssel megvalósuló *külső finanszírozás*.

a) A *belső finanszírozás* legfontosabb formái:

- A vállalkozásban keletkezett profit újrabefektetése.
- Az amortizáció révén keletkezett összegek felhasználása.
- A tartalékok hasznosítása (pl. hosszú lejáratú céltartalékok képzése és felhasználása közötti időszakban a tartalékok mozgósíthatók).
- A saját vagyon eredményesebb felhasználása (pl. ha a készletek forgási sebességét sikerül megnövelni, vagy a vevőknél keletkezett követelések beszedési idejét megrövidíteni, akkor a lekötött tőke egy része felszabadul és pl. fejlesztésre, bővítésre fordítható).
- A működtetéshez nem feltétlenül szükséges vagyonrészek értékesítése.

b) A *külső finanszírozási lehetőségek* többféleképpen csoportosíthatók. Beszélhetünk pl. kereskedelmi és nem kereskedelmi feltételek mellett történő finanszírozásról.

A kereskedelmi feltételek mindig visszatérhes, a tőke-és pénzpiacokon szokásos kondíciók (kamat, lejárat stb.) mellett történő forrásszerzést jelentenek.



A nem kereskedelmi feltételek jelenthetnek törlesztési és visszafizetési kötelezettség nélküli tőkejuttatást, vagy a szokásosnál kedvezőbb feltételek melletti hitelezést, esetleg a kereskedelmi feltételek mellett felvett hitelekhez nyújtott kamattámogatást, egyéb költségtérítést, ingyenes szaktanácsadást, járulékfizetések átvállalását.

A *kereskedelmi feltételek mellett* történő külső finanszírozás legfontosabb formái a következők:

- Más vállalkozások által nyújtott ún. kereskedelmi hitel,
- Bankok, pénzintézetek által nyújtott hitelek,
- Lízing,
- Faktorálás,
- Forfetírozás,
- Értékpapírok kibocsátása.

A cégek a gyakorlatban ritkán használnak egyetlen finanszírozási forrást. Forrásaik között a saját és idegen források összetételének alakítása sok variációs lehetőség kínál.

A finanszírozási döntések eredményeképpen alakul ki a vállalatok *tőkeszerkezete*. Nagyon fontos a saját és idegen források aránya a vállalat ösztökjében, ezzel összefüggésben az eladósodottság mértéke, valamint az is, hogy az idegen források megszerzésének költségei mennyire korlátozzák a cég jövőbeni elképzeléseit.

c) A cég finanszírozási döntéseinél figyelembe kell venni valamennyi finanszírozási lehetőség felhasználásának költségeit és a haszonáldozat költségeit (opportunity costs)

Ha pl. az exportör cég hitelt nyújt vevőinek, számíthat a hitel menedzselésének költségeire, rossz adósokra, késedelmes törlesztésre stb. Ha nem nyújt hitelt, számíthat arra, hogy kevesebb vevője lesz, azaz kisebb forgalomból származó árbevétele. Bizonyos piacokon egyszerűen nem engedhető meg a hitelnyújtás megtagadása.

A finanszírozási lehetőségek közül egyiknek sincs kitüntetett szerepe jól működő pénz-és tőkepiacok esetén. Hogy éppen melyik lehetőség felhasználása a legcélszerűbb, több tényezőtől függ. Ezek közül néhány:

- A finanszírozás célja (projekt, beruházás megvalósítása, átmenetileg megnövekedett forgóeszköz szükséglet, nagyobb értékű vagyontárgy megszerzése stb.). Beruházás nem finanszírozható rövidlejáratú bankhitelből, kereskedelmi hitelből.

- A vállalkozás mérete. Kis cég nem bocsáthat ki értékpapírt (költségek, kibocsátás kötelező minimumértéke)
- Valamely igénybe vehető idegen forrás mértékét befolyásolja az is, hogy korábban az adott forrásból már mennyit vettek igénybe (eladósodottság, piacon levő részvények, kötvények száma, az utóbbiak lejáratí ideje)
- A vállalkozás kora, korábbi teljesítménye (kezdő, kisvállalat, multinacionális cég)

A lehetőségek felmérése után a konkrét döntést az alábbiak befolyásolhatják:

- Mekkora a forrás igénybevételeének összes költsége (önfinanszírozás esetén az alternatív költséget, a használdozatot kell figyelembe venni).
- Hogyan változik a cég kockázati helyzete (idegen források bekapcsolásával a szokásos üzleti kockázat mellett már pénzügyi kockázatot is kell viselni).
- Elérhető-e adómegetakarítás valamilyen finanszírozási forma révén.
- Befolyásolja-e és milyen irányban a választott finanszírozási forma a cég tulajdonosi összetételét és az eredeti tulajdonos(ok) szavazati jogait (részvénykibocsátás, cégforma változtatása).
- Kell-e a forrás megszerzéséhez valamilyen vagyoni fedezet, garancia, kezességvállalás, vagy egyéb biztosíték.
- Mekkora terhet ró a vállalkozásra a későbbiekben a forrással kapcsolatos kötelezettségvállalás (adósságszolgálat, lízingdíj stb.), hogyan befolyásolja jövőbeni likviditását, újabb forrásszerzési esélyeit.
- Várhatóan képes lesz-e kitermelni a forrással kapcsolatos kötelezettségek ellenértékét és ezen felül lesz-e még nyeresége.
- Változik-e a tőkeösszetétel módosulása miatt a cég tőzsdéi, banki megítélése.
- Mennyire biztosított a cég rugalmassága a későbbiekben (ha pl. a tőkeszerzés költségei későbbi jövedelmeit erősen megterhelik, vagyona nagy része fedezetként van lekötve, gyakorlatilag immobillá válik, a jövőben adódó kedvező üzleti lehetőségeket aligha tudja kihasználni)

A megfelelő finanszírozási döntések meghozatalához ezért sokféle információt kell megszerezni:

- Az exportőr cég halasztott fizetéssel összefüggő hitelnyújtásának ajánlati árban megjelenő költségei.
- az egyes pénzintézetek, bankok, lízingcégek, faktorházak stb. által felkínált források megszerzésének költségei, egyéb feltételei, a költségek elszámolásának lehetséges módjai (adózási, számviteli szabályok, törvények).

- a bankok adósminősítésének gyakorlata.
- az értékpapírok kibocsátásának és forgalmazásának szabályai stb.

## **2. Az ügyletek finanszírozása**

A finanszírozásra mind az exportőrnek, mind az importőrnek szüksége lehet.

*a) A legkézenfekvőbb finanszírozási lehetőség a kereskedelmi hitel nyújtása.*

Kereskedelmi hitelt nyújthat a szállító (fizetési haladék), vagy a vevő (előrefizetés, előlegfizetés).

A vállalkozások a kereskedelmi hitelezéssel kapcsolatosan keletkezett tartozásaikra váltót állíthatnak ki, illetőleg hitelnyújtásuk ellenében váltót fogadhatnak el. A váltó a kereskedelmi hitelezéstől függetlenül is kibocsátható.

*b) Finanszírozás bankhitelből.*

A hitel pénzeszközök ideiglenes átengedése kamat fejében. A hitel és a kölcsön kifejezéseket általában szinonimaként használják. Valójában a hitel a hitelszerződés alapján rendelkezésre álló hitelkeret, a kölcsön pedig a konkrét folyósítást jelenti.

A pénzügyi hitelek rendkívül formagazdagok, a leggyakrabban előforduló *hitelfajtákat* a következőképpen csoportosíthatjuk:

*Lejárat* szerint lehetnek:

- rövid-,
- közép-,
- hosszúlejáratú hitelek.

*Fedezet* szerint:

- fedezett,
- fedezettel nem bíró.

*A hitel tárgya* alapján:

- forgóeszköz,
- beruházási.

*A hitel célja* szerint:

- termelési, forgalmazási tevékenység átmeneti finanszírozására szolgáló, forgóeszköz hitelek,
- bővítést, felhalmozási jellegű befektetést finanszírozó hitelek.

*A hitelösszeg felhasználhatósága* szerint megkülönböztethetünk:

- szabadon felhasználható, vagy finánc hiteleket,
- kötött (donorhoz, projekthez, vagy programhoz) hiteleket.

*A hitelt nyújtó pénzintézetek száma* szerint vannak:

- egy bank,
- több bank által együttesen nyújtott (szindikált) hitelek.

*A hitelszerződés tartalma* szerint különbség tehető:

- pénzhitel, vagy tényleges hitel,
- kötelezettségvállalási hitel (hitellehetőség biztosítása) között.

Mivel a hitelezés az egyik legkockázatosabb banki üzletág, a pénzintézet hitelt csak az általa hitelképesnek minősített vállalkozásoknak ad.

A hitelezési eljárás a következő lépésekből áll:

- a hitelkérelem összeállítása és a bankhoz történő benyújtása
- a hitelkérelem banki elbírálása, a hitelt kérő banki minősítése
- a hitelszerződés megkötése
- a hitel folyósítása
- hitelmonitoring
- törlesztés, visszafizetés

A pénzintézeteknél üzletpolitikai elv, hogy a hitelnyújtás csak megfelelő *biztosítékok* mellett lehetséges. A biztosíték lehet anyagi és nem anyagi jellegű

*Nem anyagi jellegű biztosíték*\_pl. a jó üzletmenet, ha valószínűsíthető, hogy az a hitelviszony fennállása alatt fennmarad.

A bankok jó üzletmenetnek fogadják el, ha a vállalkozás árbevételei rendszeresen és jelentősen meghaladják a kért hitel összegét és a nyereségből biztosítható a folyamatos kamatfizetés.

Nem anyagi biztosítékot csak a már régebben működő, jól bevezetett vállalkozások nyújthatnak.

*Az anyagi biztosítékok legfontosabb formái:* a saját erő és a fedezet.

*A saját erő* (önerő): a pénzintézet által megkövetelt kötelező önfinanszírozási hányad. A saját erő megtestesülhet készpénzben, berendezésben,

infrastruktúrában, anyagkészletben stb. meglétét számlakivonatokkal, számlákkal, vagy hivatalos értékbecsléssel lehet igazolni.

A *fedezet*: az a meglevő, vagy a jövőben létrejövő anyagi, vagyoni érték, amelynek realizálása révén a hitel visszafizetéséhez szükséges pénz előteremthető.

Mit fogadhatnak el a pénzintézetek fedezetként?

- Forgalomképes ingatlanra jelzálog felajánlását. A zálog valamely tartozás fedezeteként lekötött biztosíték, amely lehet ingatlan, árukészlet, értéktárgy, értékpapír, vagy folyószámla követelés. A letétbe helyezés lehet olyan, hogy a zálogtárgy a tulajdonosnál marad, csupán megterhelik, de elhelyezhető a hitelezőnél, vagy harmadik félnél is. Ha a zálog ingóság, kézzizálognak, ha ingatlan, jelzálognak nevezzük. A zálogérték fedezheti a tartozás egészét, egy részét, de lehet annál értékesebb is. A letétbe helyezett értékpapírokból származó hozam a hitelezés időtartama alatt az adóst megilleti. Az üzletfél kötelessége a biztosítékul lekötött vagyontárgyak minden káresetre történő, teljes értékű biztosítása (a biztosíték biztosítása) és annak a bankra történő engedményezése.
- Váltó.
- Jogi személyektől kapott megrendelések, illetve teljesítések ellenértékének a bankra történő engedményezése.
- Takaréketétek, deviza-, folyószámlán levő összegek(letétbe helyezve, illetőleg külön, zárolt számlán tartva).
- Opciók. Az opciók választási jogot jelentenek, amelyek vagy egy meghatározott időtartamon belül, vagy egy meghatározott jövőbeni napon gyakorolhatók. Van vételi és eladási opció. A kettős (double) opció az opció vásárlójának egy eladási és egy vételi jogot biztosít.
- Hitelfedezeti életbiztosítás.
- Garancia. Garanciát nyújthatnak pénzintézetek, de egyéb pl. szakmai szervezetek is. Létezik személyes garanciavállalás is. A garancia az ügyfél teljesítéséért való önálló kötelezettségvállalás, amelynek alapján a garantáló a garancianyilatkozatban meghatározott feltételek szerint teljesít fizetést. A bankok által nyújtott garanciák lehetnek:
  - általános bankgarancia,
  - hitelszerződés következtében keletkezett fizetési kötelezettséggel kapcsolatos bankgarancia,
  - értékpapírokkal kapcsolatos bankgarancia (jelentősége azóta nőtt meg, mióta a gazdálkodó szervezetek értékpapír kibocsátásakor az

azokon feltüntetett kötelezettségeikért az állam nem vállal többé garanciát),

- belföldi és import gépbérlettel (lízingszel) összefüggő garancia (a bank a lízingdíj fizetéséért vállal garanciát).

A bank által kiadott garancia határozott időre szól, lehet feltétel nélküli (kereskedelmi ügylettől független), vagy feltételes (pl. meghatározott okmányok benyújtásához kötött). Az érvényességi határidőt a bank indokolt esetben meghosszabbíthatja. Ellentétes kikötés hiányában a bankgarancia visszavonhatatlan.

A bankgaranciát mindig a fizetésre kötelezettnek kell kérni. A bankok csak hitelképes gazdálkodó szervezetekért vállalnak garanciát. A garanciavállalást biztosítékhoz (jelzálog, kezességvállalás) is köthetik.

A bank a garanciavállalás következtében teljesített fizetése ellenértékének beszedése iránt azonnal intézkedik, azt a kötelezettől megpróbálja beszedni. A bank a jogszabályok értelmében kedvezményezett helyzetben van a fizetési kötelezettségek sorrendjét illetően. Ha nincs fedezet, a kötelezett bármelyik bankszámláját megterhelheti, illetőleg azonnal fizetési megbízást nyújthat be ellene. Ha a kérdéses összeg fedezethiány miatt nem hajtható be, a bank a késedelem időtartamára késedelmi kamatot számít fel.

A bank a garanciavállalásért garanciadíjat kér, amelynek nagysága függ a garantált összeg nagyságától, a megbízó hitelképességétől, a garancia időtartamától és a garanciavállalás kockázatától.

- Kezességvállalás. A kezességi szerződéssel a kezes arra vállal kötelezettséget, hogy amennyiben a kötelezett nem teljesít, a kezes maga fog a jogosultnak teljesíteni. A kezes tehát egy más által vállalt kötelezettséget teljesít, nem önálló kötelezettségvállalás, mint a bankgarancia. Kezességet vállalhat bank, hitelképes gazdálkodó szervezet és magánszemély. A kezességvállalásért is díjat kell fizetni. A kezességvállalás alapján teljesített kifizetést a kezesnek az eredeti kötelezett köteles megtéríteni.

#### *A hiteligénybevételi eljárás*

- *A hitelkérelem összeállítása és benyújtása.*

Az első lépés a kapcsolatfelvétel azzal a bankkal, amelyiktől a cég hitelt szándékozik felvenni. Ha a bank egyúttal a számlavezető is, erre nincs szükség. A sikeres kapcsolatfelvétel eredménye lehet egy megállapodás a kapcsolat folyamatossá tétele céljából, ez még egyik fél számára sem jelent kötelezettségvállalást.

A megállapodás birtokában szokás a hiteligényt benyújtani. A hitel igénybevételének szándékát a gazdálkodó alanyak írásban, cégszerű aláírással ellátva kell kifejezésre juttatni, ezt az írásban benyújtott hiteligénybevételi szándékot nevezik hitelkérelemnek. Formai és tartalmi kellékeit az egyes pénzintézetek saját hatáskörben állapítják meg, a kérelmek szerkezete a gyakorlatban sok hasonlóságot mutat.

A hitelkérelem legfontosabb részei:

- a vállalkozás adatai, az elszámolási számlát vezető pénzintézet neve, címe
- a kért hitel összege, pénzneme, típusa
- a hitel célja
- a visszafizetés időtartama, a visszafizetés megkezdésének kért időpontja (türelmi idő)
- fennálló más kölcsöntartozások
- saját erő, felajánlott biztosítékok
- a vállalkozás bemutatás, vagyoni helyzete
- az igényelt hitel felhasználásának részletes ismertetése
- a vállalkozás pénzügyi, vagy üzleti terve
- a hitelfelhasználás hatása a vállalat gazdálkodására

A hitelkérelem részletezettsége függ a kért hitel típusától, összegétől, a gazdálkodó szervezet hitelképességétől és a banki kapcsolat intenzitásától (kisebb összegű, rövidlejáratú hitelkérelem nem tartalmaz üzleti tervet). Néha elég a pénzügyi terv, amely az alapvető pénzügyi kimutatások bemutatását és tervezését (mérleg, eredmény kimutatás), továbbá a pénzszükségleti (cash - flow), likviditási terv elkészítését és a fedezet számítását jelenti.

- *A hitelkérelem elbírálása, az adósminősítési eljárás.*

A banknak a kockázatos hitelezési döntések meghozatalához többféle un. intuitív, valamint mennyiségi, számviteli, pénzügyi módszereken alapuló megfontolásra van szüksége.

El kell döntenie, hogy az adott tervezett ügylet mekkora kockázatot jelent a bank számára. Ehhez információkat kérnek, gyűjtenek:

- a tulajdonosról (vállalkozóról). Ennek különösen kisebb cégek esetében van jelentősége,
- a vállalkozásról,
- a hitellel finanszírozni kívánt projektről,
- a vállalkozás környezetéről (ágazat, alágazat).

*Az intuitív módszer lényege:*

A nemzetközi bankgyakorlatban az ún. 5C eljárás használatos, amely alkalmazása révén csoportosíthatók a kölcsön felvevőről és a kölcsönügyletről beszerezett információk. A kulcsszavak a következők:

- Character (az adós jelleme)

A legújabb pénzügyi kutatások, a pénzügyi gyakorlat nagy fontosságot tulajdonít az adós személyének, jellemének. A vizsgálat irányulhat a vállalkozás, mint szervezet fizetési készségére, de vonatkozhat a menedzsment, esetleg a tulajdonos, a vállalkozó személyes tulajdonságaira is.

- Capacity (a visszafizetés képessége)

A vállalkozás törlesztési képességéről az alábbi források tájékoztathatnak: banki referenciák, hitelképességet vizsgáló ügynökségek, kereskedelmi partnerek, sajtóközlemények, a cég korábbi üzleti jelentései, üzleti tervei, a tőzsdén jegyzett vállalkozások éves jelentései, személyes látogatások.

A visszafizetési képességet nagymértékben befolyásolják a vállalkozás termelési, működési feltételei, a jelzett területeken várható változások.

Fontos a termékek, szolgáltatások versenyhelyezete.

Lényeges a vállalkozás piacainak ismerete is.

- Capital (vagyon, tőke)

A vállalat vagyona és annak gyarapodása a visszafizetés fontos záloga. A vállalkozás saját vagyona alapvetően két forrásból növekedhet:

- a nyereségből, annak a vállalkozásba történő visszaforgatásából
- tőkeemelésből

A hitelező számára mindkét jelenség biztató. A nyereség újrabefektetése jelzi, hogy egyrészt a vállalkozás jövedelmező, másrészt a tulajdonosok



bíznak a vállalkozás jövőjében, nem vonják ki onnan pénzüket. A tőkeemelés is a tulajdonosok optimizmusára utal.

- Collateral (a kölcsön biztosítéka, vagy biztosítékai)

Biztosíték. A hitelezés kockázatának felmérését általában kiterjesztik a hitel biztosítékeként lekötött vagyontárgyakra és egyéb felajánlott biztosítékokra is. A biztosítékok elemzésénél vizsgálendő a biztosíték értéke (független külső szakértő által), forgalomképessége, fizikai és erkölcsi avulásának várható mértéke, esetleges eladásának költségei.

- Conditions (feltételek)

Feltételek. A vállalkozás fizetőképességét nemcsak saját helyzete, hanem környezete is alakítja. Vizsgálendő a kérdéses ágazat helyzete, jövője (versenyfeltételek, húzóágazat, válságágazat stb.) Gondolni kell az adós országában várható szabályozómódosításokra, gazdasági és politikai változásokra is.

*Számviteli, pénzügyi módszereken alapuló értékelések:*

- Pénzügyi aránymutatókon alapuló módszerek.
- Rentabilitási ráták, likviditási, adósságráták, tevékenységi (forgási) ráták
- Szakértői rendszerek alkalmazása. Olyan számítástechnikai programok felhasználását jelenti, amelyek a hitelkihelyezést megelőző folyamatokat döntéseket és azok következményeit szimulálják.
- Csődelőrejelzési módszerek. A vállalkozások pénzügyi beszámolóiból kigyűjtött adatokból arányszámokat képeznek. Mivel a korábban csődeljárás alá került cégek mutatói jeleztek bizonyos tendenciákat, ezek jeleit, nyomait keresik a vizsgált cég adataiban.

Az összegyűjtött információk alapján megtörténik az adós minősítése, annak becslése, hogy az adós mennyiben felel meg a hitelképesség kritériumainak az adott bank által kialakított értékelési rendszerben.

- *Hitelszerződés megkötése*

A hitelminősítési eljárás eredményét, az ún. cenzúradöntést a gazdálkodó szervezettel írásban közlik, rendszerint egy szerződési ajánlat kíséretében. A gazdálkodó szervezet az ajánlatot nem köteles elfogadni, kérheti a bank

állásfoglalásának módosítását, de vissza is vonhatja hitelkérelmét. Ha az ügyfél a szerződési ajánlatot elfogadja, sor kerül a szerződés megkötésére.

*A hitelszerződés* olyan szerződés, amelyben a pénzüintézet arra vállal kötelezettséget, hogy jutalék ellenében meghatározott hitelkeretet tart a másik szerződő fél részére és e keret terhére – amennyiben a szerződésben megállapított feltételek teljesülnek – kölcsönszerződést köt, vagy egyéb hitelműveleteket végez.

Hitelszerződés megkötésére olyan esetben kerül sor, ha még nincs meg a kölcsönszerződés megkötésének minden feltétele.

A szerződés a pénzüintézet számára folyósítási kötelezettséget jelent, ha az abban foglalt feltételeknek a hiteligénylő bizonyíthatóan eleget tett.

*A kölcsönszerződés* alapján a bank meghatározott pénzösszeget, meghatározott időben a szerződő fél rendelkezésére bocsát. A szerződő fél vállalja az összeg visszafizetését, valamint tudomásul veszi, hogy az igénybe vett kölcsön után kamat és kezelési költség fizetésére kötelezett.

#### *c) Lízing útján történő finanszírozás*

A lízing beruházási javak, tartós fogyasztási cikkek, szakemberek használatba adása meghatározott időtartamra, rendszeren fizetendő díj ellenében, úgy, hogy az esetek többségében a bérleti idő lejárta után a lízing tárgy a bérbevevő tulajdonába kerül át.

A bérleti idő alatt a lízingelő szabadon használja a lízing tárgyat, melynek tulajdonjoga ezalatt a lízingbe adóé marad.

Lízingfajták:

A lízing *tárgya* szerint:

- tőkejavak, ingatlanok
- tartós fogyasztási cikkek lízingje
- személyi lízing

A lízing *iránya* szerint:

- belföldi
- import
- export
- tranzitlízing

*A lízingszerződés típusa szerint:*

- pénzügyi (finanszírozási)
- operatív
- azonnali (prompt)
- al-lízing
- visszlízing (sale and lease back)

## **12.fejezet**

### ***A külkereskedelmi ügylet előkészítése***

A nemzetközi kereskedelmi tevékenység szerződéskötési folyamata három fázisra bontható:

- a szerződéskötés (az ügylet) előkészítése,
- a szerződéskötés, valamint
- a szerződés teljesítése, az ügylet lebonyolítása.

Az ügyletet az eladó és a vevő egyaránt kezdeményezheti, s ez alapos piaci ismeret, a lehetséges eladók és lehetséges vevőkör ismeretét feltételezi.

A nemzetközi marketingtevékenység együttesen hozzájárul a releváns piac kiválasztásához, a kiválasztott külpiacra való belépés módjának, formájának megválasztásához, s az adott piacon folytatandó eredményes marketing munka révén a lehetséges üzleti partnerek eléréséhez, az ajánlati tevékenységhez.

A nemzetközi kereskedelmi ügyletek előkészítése ebben a kitágított értelmezésben magában foglalja a nemzetközi marketinget, azon belül is elsőként a nemzetközi piacok megismerését a marketing kutatást, a külpiaci marketing stratégiát, s magát a piacot, annak számunkra elérhető és fontos szereplőit elérni hivatott marketing-mix programot.

Miután ezzel a kérdéskörrel a nemzetközi marketing tárgy keretében, féléves kurzus során megismerkedhettek, ezért itt már csak a szűken vett ügylet-előkészítés feladataival foglalkozunk.

*A nemzetközi marketingkutatás sajátos területei:*

- Hatósági előírások (vám, mennyiségi korlátozások, engedélyezési előírások, pénzügyi és devizális szabályok, toleranciák, minőség tanúsítással kapcsolatos előírások, származási bizonyítványok, növény-és állategészségügyi előírások, szállításra, csomagolásra vonatkozó szabályok, szokványok stb.) ismerete.
- Konkurenciakutatás. A versenytársak tevékenységének vizsgálata. Kiterjedhet az általuk szállított, forgalmazott árúk minőségére, csomagolására, a vállalt szállítási határidőkre, fizetési feltételekre,

reklámtevékenységre,                      többszolgáltatásokra,                      árakra,  
árengedményekre stb.

Ezek ismeretében lehet kialakítani a versenysztratégiát (offenzív, védekező, helyzetmegőrző) és a stratégia megvalósításának eszközeit (árverseny, innováció, intenzív reklám, árpolitika, szállítási feltételek javítása, vevő preferenciák, új piaci szegmensek felkutatása).

- Fontos az adott célpiacra jellemző fogyasztói igények speciális feltételek megismerése és figyelembe vétele (színek, hagyományok, tiltások).
- Fontos a termék nemzetközi életgörcbének tanulmányozása, valamint a folyamatos termékfejlesztés.

## 12.1 Az ajánlati tevékenység

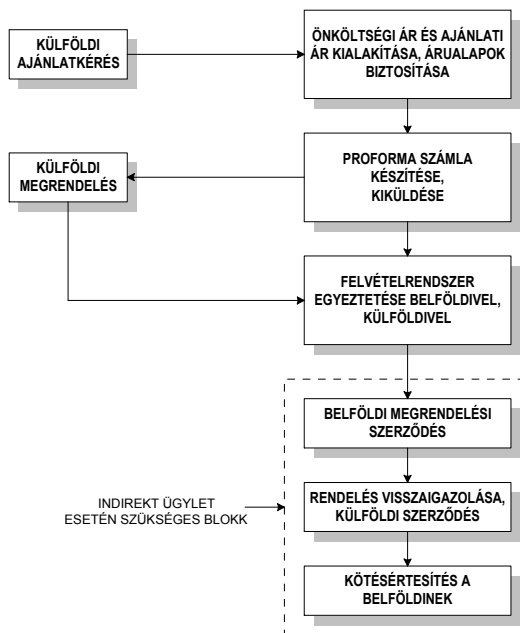
A szűken vett külkereskedelmi ügylet-előkészítés az ajánlati tevékenységgel kezdődik. A piacok megválasztása gondos nemzetközi marketing munka eredménye.

**1. Ajánlatnak tekinthetünk** minden olyan nyilatkozatot, amely a szerződéskötést megelőzően a felek bármelyikétől származik. Az üzleti partnerek több ajánlatot tehetnek egymásnak mielőtt a szerződés feltételeiben meg tudnak egyezni. (12.1.sz. ábra)

A szerződést megelőző ajánlat egy olyan nyilatkozat:

- amelyet meghatározott számú címzetthez intéznek,
- az ajánlattevő egyoldalú kötelezettségét jelenti a szerződés létrehozására, tehát komoly szándékú jogi kötelezettségvállalást céloz,
- a fontosabb szerződési feltételeket már olyan részletességgel tartalmazza, amely mellett a címzett részéről történő egyszerű elfogadással a szerződés létrejöhet.

Létezik a *szándéklevél* (letter of intent), amely jelzi, hogy feleknek van megállapodási szándéka, de még nem állapodtak meg konkrétan semmiben, vagy, az egyetértés gyakorlatilag már mindenben megszületett, de a tényleges és végleges megállapodáshoz még valamilyen – többnyire külső - tényező megléte szükséges (pl. engedély).



12.1. sz. ábra  
Exportszerződések előkészítése, létrehozása

Az első lépést megteheti a vevő (ajánlatot kér) is, az eladó is (ajánlatot tesz). Az ajánlat megtétele előtt kerül sor a piackutatásra, majd a konkrét piacok kiválasztására. A piacok megválasztásának főbb szempontjai:

- a piac telítettségi foka,
- a termék nemzetközi életgörbéje (mely szakaszban van),
- az országhorizontok (politikai helyzet, fizetési készség...),
- a termék fuvarrádiusza (milyen távolságra fuvarozható),
- a vám- és más jellegű korlátok mértéke,
- a lehetséges értékesítési utakat ne torlaszolja el a versenytársak,
- a piaci igények lehetőség szerint megközelítőleg azonosak legyenek.

Az ajánlatokat a bennük szereplő kötöttség alapján különböztetjük meg. Ennek figyelembe vételével az ajánlat lehet:

- kötelezettség nélküli,
- kötelező ajánlat a lejárati megjelölésével,
- lejárati nélküli kötelező ajánlat.

Az első típusú ajánlat nem kötelezi az ajánlattevőt semmiféle teljesítésre. Célja inkább csak a figyelemfelkeltés. A második típus esetén az ajánlattevő kötelezi magát, hogy bizonyos időpontig fenntartja ajánlati feltételeit, így attól nem léphet vissza. A harmadik eset csak abban különbözik a másodiktól, hogy az ajánlati kötöttség nem jár le, nincs időponthoz kötve. Minél inkább kötött egy ajánlat, annál inkább sejteti az ajánlattevő szándékának komolyságát.

Az ajánlatokat rendszerint kereskedelmi levél (természetesen alakítását tekintve lehet elektronikus levél is) formájában teszik meg, amelynek számtalan típusa van. Fő rendszerező elvként a kereskedelmi levél lehet általános, vagy egyedi (a címzett egyértelmű). Íratlan szabály, hogy az ajánlatokat nem szabad megválaszolatlanul hagyni, még akkor sem, ha a válasz – egyelőre – nemleges.

Az ajánlat további formái:

- szóbeli
- írásos (tenderpályázati részvétel, pro forma számla).

Az ajánlattevőnek célszerű tájékozódnia arról, hogy a vevő országában melyik a szokásos kereskedelmi nyelv, valamint a kultúrák közötti kommunikáció, helyesírás, szakmai szövegek megfelelősége kérdésköreire is érdemes odafigyelni. Erről részletesebben a Tárgyalástechnika című alternatív tárgyam és egyetemi jegyzetem nyújt eligazítást.

## **2. Ajánlati kötöttség**

Az ajánlati kötöttség azt jelenti, hogy az ajánlat a kötöttségi időn belül nem vonható vissza, csak abban az esetben, ha a visszavonás még az ajánlat kézhezvétele előtt megérkezik a címzetthez.

Az ajánlattevő meghatározhatja:

- Az ún. szóbanállási határidőt, azaz, hogy meddig vállal kötelezettséget.
- De ki is zárhatja ezt a kötelezettséget (kötelezettség nélküli ajánlat).

Az ajánlati kötöttség *megszűnik*:

- a szóbanállási idő lejártával,
- ellenajánlat megtételével,
- az ajánlat elutasításával.

### **3. Az ajánlatkérés elbírálásának szempontjai:**

- komoly-e,
- van-e objektív akadálya a megteendő ajánlat elfogadásának,
- a kért feltételeket lehet-e teljesíteni,
- van-e reális esély az üzlet elnyerésére.

E kérdések megválaszolása a saját lehetőségek és korlátok pontos ismerete mellett igen alapos piaci ismereteket is megkíván. Az információk beszerzésének forrásai: saját kapacitások felmérése, bankinformáció, céginformáció, kirendeltségi vélemény, személyes benyomások.

Ajánlatos a vevő, vagy a közvetítő ajánlatkérő levelét is alaposan tanulmányozni, mielőtt az ajánlatot elkészítenénk. A külalak, fogalmazás, stílus, helyesírási hibák már első olvasásra tájékoztatnak.

Az ajánlatok elbírálása az egyes alternatívák versenyeztetését jelenti, különböző szempontok alapján. E szempontok a termék jellegétől függnék (pl. fizetési kondíciók, szállítási határidő, minőség, stb.). Minél nagyobb értékű és összetettebb egy termék, általában annál több döntési tényező bevonására van szükség a kedvező választás érdekében.

### **4. Az ajánlat tartalma**

Mivel az ajánlat a későbbi szerződéskötés nyitó lépése, a szerződés minden lényeges elemét kell hogy tartalmazza. Ezek általában a következők:

- az áru megnevezése, minősége és mennyisége,
- ár és valutánem,
- fuvarparitás é teljesítési hely,
- fizetési mód és határidő,
- szállítási határidő és módozat,
- a csomagolás és kikészítés módja,
- ajánlott vevőszolgálati tevékenység, járulékos szolgáltatások,
- az irányadó jog.

Érdemes arra figyelni, hogy ajánlatunkban ne legyenek olyan a címzett számára kedvező, őt megfogni akaró feltételek („mézes madzag”), melyek elfogadása számunkra lehetetlen helyzetet teremtenek, vagy akár anyagi veszteséggel járnának.



Ugyanis, ha a partnerünk kötelező ajánlatunkat az ajánlati kötöttségi időn belül akár kifejezetten, akár csak ráutaló magatartással – változtatás nélkül – elfogadja: létrejött a szerződés, s nekünk teljesíteni kell, vagy nemteljesítés esetén kártérítésre, kötbér megfizetésére vagyunk kötelezhetők.

### ***5. Ajánlatkérés – az ajánlatok értékelése***

Az ajánlatkérés az ajánlatadáshoz hasonlóan alapos piaci ismereteket kíván: ismerni kell az adott termék szállítóit ahhoz, hogy eldönthessük, kiket kérünk fel ajánlattételre?

A nem átgondoltan párhuzamosan sok cégnek küldött ajánlatkérés azt a látszatot keltheti, hogy a piacon megélénkült a kereslet, s ez árfelhajtó hatást válthat ki. Ugyanakkor a „jó kereskedő gondossága” megkívánja, hogy ne csupán egy, hanem lehetőség szerint három szállítótól kérjünk ajánlatot, mert csak így tudunk összehasonlító vizsgálatot végezni.

Az ajánlatok összehasonlítása - a termék jellegétől függően – bonyolult és időigényes tevékenység, mert nemcsak a kereskedelmi feltételeket (fuvarparitás, fizetési kondíció, szállítási határidő, stb.), hanem az eltérő műszaki megoldásokat, eladói szolgáltatásokat, s az ebből adódó árkülönbözetet is összehasonlíthatóvá kell tenni.

(Előfordul, hogy a távol-keleti szállító műszaki cikkek garanciális javítási, vevőszolgálati, alkatrészellátási kötelezettségeit az importőrnél árengedmény formájában „megváltja”).

A műszaki árelemzés, ár-összehasonlítás nehézségei:

- az ajánlatok igen széles sávban szóródnak (eltérő méretek, teljesítmények, üzemeltetési-javítási költségek, versenytársak marketing céljai, stb.),
- számos gép, berendezés csak kis sorozatban készül, vagy akár egyedi kivitelű, ami az összehasonlítást lehetetlenné teszi,
- az ajánlott termékek műszakilag eltérő kivitelűek, tartalmúak.

Érdemes megemlíteni, hogy sikertelen, megghiúsult ajánlatainkat utólag vizsgáljuk át, értékeljük ki, s próbáljuk meghatározni, hogy a visszautasítás oka a tágabb ügylet-előkészítést szolgáló nemzetközi marketing munkánk gyengeségeiben, és/vagy konkrét ajánlataink feltételeinek hibás meghatározásában keresendő-e?

## 6. Az alku

Viszonylag ritkán fordul elő a nemzetközi kereskedelemben, hogy a címzett az ajánlat feltételeit megjegyzés nélkül elfogadja és megrendelést küld. Inkább az a jellemző, hogy az ajánlatot ellenajánlat követi, a vevő komoly vásárlási szándéka éppen abban nyilvánul meg, ha az eladói ajánlat egyes feltételeinek módosítására tesz javaslatot. Ezzel az eladó és a vevő alkuba bocsátkozik.

Az alku ősi kereskedői fogás, s az ajánlattevőnek számolnia kell azzal, hogy – kulturális beállítódásától függően ugyan eltérő mértékben, de – a komoly vevő engedmények, kedvezmények elérésére fog törekedni.

Az alku tárgya rendszerint az ajánlati ár, irányulhat azonban az ajánlat bármely elemére. Az alku eredményességének előfeltétele, hogy az megalapozott legyen: az alkut kezdeményező fél felkészült, s tájékozott legyen a konkurencia ajánlati feltételeit illetően is.

Az alku jelentősége egyes termékcsoporthoz eltérő lehet, pl.: jól márkázott termékeknél árendemény helyett a járulékos szolgáltatásokban és kedvezőbb fizetési kondícióban törekedhet engedményekre a vevő.

Viszont egyértelműen árakra irányul és személytelenné válik az alku a tőzsdecikkek külkereskedelmében, vagy az árveréseken, ahol az ügyletkötés módját szigorú szabályok, szokványok rögzítik.

Az árú zöménél a korszerű telekommunikációs eszközök mellett is az ügyletkötés az eladó és vevő személyes közreműködését igényli.

Így az üzlet létrejöttét személyes emberi tényezők is befolyásolják: elősegítik, vagy gátolják. Ebből következik, hogy a személyes tárgyalásokon az eladó és a vevő tárgyalási módszerének, érvelésének, felkészültségének és fellépésének nagy szerepe van.

Az alkustratégia a tárgyalássorozat megtervezését jelenti. Elemei:

- a tárgyalás célja és várható eredménye (üzlet megkötése, reklamáció elintézése, döntés előkészítéshez információk megszerzése)
- a tárgyalás ideje és ütemezése (idővonzat más egy amerikai és egy ázsiai partnernél)
- prioritások: tisztázandó, hogy mi élvez prioritást, ha jók a piaci feltételek, pl. az ár, ha kapacitásfelesleg van, akkor a mennyiség.
- Alternatívák (többféle választék, csomagolás, fizetési feltétel)

- Felhatalmazások ( a különböző alternatívákra az illetékestől meg kell szerezni)
- Érvekkel, számításokkal való felkészülés

Az alkutaktika stratégia megvalósításának módszere. Elemei:

- ◆ Közeledés
- ◆ Destabilizálás
- ◆ Rábeszélés

*Közeledési taktika:* tárgyalás előtti small talk, a személyes kapcsolat kialakításához (időjárás, hobby), majd ajánlatok és ellenajánlatok tétele az álláspontok közelítése céljából

*Destabilizálási taktika:* ha pl. az eladó alkutartalékainak nagy része már kimerült, a vevő megpróbálja destabilizálni annak érdekében, hogy további engedményeket érjen el. Hivatkozhat pl. korábbi hibás teljesítésre, csomagolási hiányosságokra stb. Az eladó is ellenlépéseket tesz, hivatkozik a vevő késedelmes fizetésére, hiányos specifikációjára.

*Rábeszélés:* az eladó a termék kiváló tulajdonságainak ecsetelésével, referenciákkal, engedményekkel igyekszik a vevő döntését siettetni.

## 12.2 Ármunka a nemzetközi kereskedelemben

Az adásvételi ár kialakítása az ajánlati folyamat egyik súlypontja. Ha nem is kap minden esetben stratégiai jelentőséget a szerződéses ár, akkor is érdemes az ajánlati ármunkát a nemzetközi marketing árstratégiai törekvései között elhelyezni.

Az ármunka a tevékenység eltérő jellege alapján négy, jól elkülöníthető szakaszra bontható:

- kalkuláció elkészítése a költségek számbavételére,
- árképzés: az önköltség-kalkulációban nem számszerűsíthető, az árszintet azonban meghatározó tényezők figyelembe vételével,
- áralku,
- ár rögzítése a szerződésben.
- *Árképzési alapok*

a) *Ár:* egy jószág, vagy input ára megmutatja, hogy mekkora összegről kell lemondanunk ahhoz, hogy hozzájuthassunk az adott jószághoz, vagy

inputhoz. A külkereskedelmi szerződés minden feltételének meg kell jelennie abban az árban, amit a Vevő (megbízó, megrendelő) szerződéses partnere árújáért, teljesítményéért fizet.

Az árban kifejezésre jutnak:

- Költségek,
- Kockázatok,
- Rövid távú nyereség szempontok,
- Hosszú távú piaci célok,
- Speciális, külkereskedelemre jellemző tényezők (világgazdasági fejlemények, árfolyamok alakulása, más országok állami szabályozása, egyezmények, integrációs szervezetek tevékenysége, politikai kockázat stb.).

Az ár az a szerződési feltétel, amiben legutoljára célszerű megállapodni, akkor, amikor minden egyéb – az árat közvetlenül, vagy közvetve – befolyásoló tényező hatása már ismert és kiértékelt.

Az ármunka nem a szerződéskötéssel kezdődik, hiszen az ajánlatokat sem adni, sem értékelni nem lehet ármunka nélkül.

*b) Ármunka:* az árak megállapítása és változtatása

Az ármunka területei:

- Elvi ármunka (stratégia),
- Operatív ármunka. Elemei:
  - kalkuláció (költségek felmérése),
  - árképzés (ajánlati árak és limitek meghatározása),
  - ármegállapodás (áralku-végleges ár megállapítása és rögzítése).

Árkorlát: az ár általában nem lehet magasabb, mint a piaci (tőzsdei, világpiacon) ár, és nem lehet alacsonyabb, mint a kalkulált önköltség.

*Árstratégia:* a vállalkozónak törekedni kell arra, hogy, árbevételei ne csak a költségeket fedezzék, hanem nyereséget is biztosítsanak. Ettől az általános céltól export esetén még az ún. egytermékes vállalat is eltérhet egyes ügyleteinél, ha más ügyletei, vagy tevékenységei a kieső nyereséget kompenzálják. Többtermékes (többtevékenységű) vállalat hosszú távon is megengedheti magának, hogy bizonyos termékeket ne a teljes költség szintjén, hanem annál alacsonyabb áron értékesítsen. Többpiacos vállalat piaconként is differenciálhat.

*Árdiszkrimináció:*

- a vállalkozás különböző vevőinek különböző árakat állapít meg, vagy
- ugyanannak a vevőnek az árúk különböző mennyiségeiért állapítanak meg eltérő árat.

Az árstratégia fontos eleme, hogy az exportőr a piacon versenyképes legyen, azaz áraival alkalmazkodjék a versenytársak által kialakított árakhoz (árkövető vállalat), esetleg maga diktálja az árakat (ármeghatározó vállalat)

*c) Árstratégiai szinten az árakat meghatározó tényezők:*

Vállalati szempontok:

- piaci részesedés, nyereségesség,
- költség szerkezet: termékfejlesztési, termelési, értékesítési, fix, változó költségek szintje és aránya,
- méretgazdaságosság (economy of scale), termelési és értékesítési
- a marketing mix egyéb területein hozott döntések.

Termékspecifikus szempontok:

- a termék helye a piaci életgörbén (bevezetésre váró új, vagy kivezetésre váró halódó termék),
- a termék helye a termékportfólióban (cash cow, sztár),
- a termék fuvarozhatósága, fuvarigényessége.

Piacspecifikus tényezők:

- az értékesítési utak hossza, a piacokon szokásos kereskedői árresek,
- az importáló ország államának előírásai (vámok, adók, árszabályozás stb.),
- a fogyasztói, felhasználói kereslet.

Környezeti tényezők:

- versenyhelyzet,
- árfolyam alakulás, árfolyam biztosítási lehetőségek,
- az infláció alakulása.

*d) A nemzetközi kereskedelemben exportörként választható árstratégiák:*

- az árak nem differenciáltak, minden piacon egyformák,
- a belföldi és a külföldi árak eltérnek,
- az exportárak piaconként különböznek.

Mivel az egész világon eladható ún. globális termék alig létezik, a nemzeti exportpiacok, vagy nagyobb piaci régiók termékmódosítást kívánnak, aminek eltérő költségvonzatai vannak.

Eltérőek a „piac megdolgozásának” költségei (piackutatás, reklámozás, kapcsolattartás stb.) és a piacra való bejutás (fuvarozás, biztosítás, vám, adó stb.) költségek.

Az esetek többségében a differenciált árak politikája a célravezető.

*A hazai ár és az exportár kapcsolatának módozatai:*

- exportár = hazai ár,
- exportár > hazai ár: a többletteljesítmény többletköltségét érvényesítik az árban. Alacsony jövedelmű exportpiacok esetén nem célszerű alkalmazni,
- exportár < hazai ár,  
Okok: alacsony jövedelmű piacok,  
skálahozadék,  
a K+ F költségek már megtérültek.

A belföldinél alacsonyabb exportár esetében számítani lehet a dömpingár vádjára.

A tartósan alacsony exportár esetleges következményei:

- adott piacon csökkenő, megszűnő export,
- az értékesítési csatorna lerövidítése (ha lehetséges),
- termékváltoztatás (költségcsökkentés) a termelési folyamat külföldre telepítése,
- szürke piac kialakulása: exporttermék reimportja a belföldinél alacsonyabb áron.

## ***1. Árkalkuláció***

Az adásvételi árak kialakításának első lépése a költségek számbavétele. A külkereskedelmi adásvétel költségei az ún. áruforgalmi költségekben fejeződnek ki. Az áruforgalmi költség az exportáru értékesítése, vagy az importáru beszerzése során az áruval, a piaccal és a forgalmazási tevékenységet ellátó vállalat működésével kapcsolatban felmerülő eszközfelhasználások és élőmunka-ráfordítások pénzben kifejezett értéke. A költségek megállapítására különféle kalkulációs eljárások állnak rendelkezésre.

Az árképzés alapja a kalkuláció (elő- és utókalkuláció)

Kalkuláció: a költségek számbavétele és összesítése.

Utókalkuláció: az értékesítési eredmény összevetése az előzetesen számított költségekkel.

*Kalkulációs módszerek:*

a) *progresszív kalkuláció:* „alulról felfelé” számítási módszer. Alap a termelői, vagy beszerzési ár, ehhez adódnak hozzá a külkereskedelemmel kapcsolatos költségek (rezsi, fuvar, biztosítási, bank stb.) és a tervezett nyereség. Csak monopol pozícióban levő exportőr engedheti meg magának alkalmazását, azt, hogy kizárólag saját ráfordításai alapján állapítsa meg az eladási árat (még ez esetben is figyelembe kell venni a kereslet ár rugalmasságát)

b) *degresszív kalkuláció:* a külföldi fogyasztói ár ismeretében „visszafelé” számolunk. Nehézség: pontosan kellene ismerni a közvetítők, viszonteladók által felszámított árreket, kedvezményeket. A felső árkorlátból kiindulva kell versenyképes ajánlati árat kialakítani

c) *különbségkalkuláció:* a kereskedőházak, egyéb viszonteladók számára két árkorlát van: a beszerzési ár (alsó) és az eladási ár (felső)

eladási ár
– beszerzési ár
-----
<b>árrés</b>
– költségek
-----
<b>nyereség</b>

d) Példa a progresszív árkalkulációra (export):

Termelési költség
+ tervezett nyereség
<b>= exportra átadási ár (limitár)</b>
+ export tervezett költségei:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• képviselő jutaléka,</li> <li>• exportcsomagolás költségei,</li> <li>• finanszírozási és bankköltségek,</li> <li>• biztosítási költségek,</li> <li>• reklám és egyéb, a piac megdolgozásával kapcsolatos költségek.</li> </ul>

+az exportőr elvárt nyeresége

= **exportár EXW (ex works) paritáson**

- kiviteli vámkezelés költségei,
- fuvar költség a kikötőig,
- raktározási költségek a kikötőben,
- okmánybeszerzési költségek.

= **exportár FAS (free alongside ship) paritáson**

- kikötői költségek,
- hajóberakási költségek.

=**exportár FOB (free on board) paritáson**

- a tengeri fuvarozás költségei.

= **exportár CFR (cost and freight) paritáson**

- szállítmánybiztosítás költségei.

= **exportár CIF (cost, insurance and freight) paritáson**

- kirakás költségei,
- mellékköltségek.

= **exportár DEQ (delivered ex quay, duty paid) paritáson**

- kikötői raktározás költségei,
- beviteli vám, ÁFA, stb. közzadók,
- fuvar költség a Vevő telephelyére.

=**exportár DDP (delivered duty paid) paritáson**

### 3. Árképzés

Az áru ára az árképzés során alakul ki. Az ajánlati ár alsó és felső határa rendszerint adott: nem lehet kisebb, mint a kalkulált önköltség, és nem lehet magasabb, mint a hasonló termékek piaci ára. Az áru árát az előbbi határokon belül a következő szempontok figyelembe vételével állapítják meg:

- az áru minősége,
- az áru mennyisége,
- a szállítási határidő,
- exportőr üzleti kondíciói (fuvarparitás, fizetési kockázatok, csomagolás, járulékos szolgáltatások, valutánem),
- az eladó üzleti hírneve,
- az exportőr piaci céljai (tervezett nyereség),
- a vevőkör üzleti hírneve,
- az importvám nagysága (eladási ár + vám legyen versenyképes a belföldi árral),
- felárak és árengedmények.



A külkereskedelmi gyakorlat az egyes árufélék sajátosságainak megfelelően speciális árképzési módokat alakított ki. A nyersanyagok egy része tőzsdecikk, így árukat a pillanatnyi kereslet és kínálat határozza meg. Bizonyos nyersanyagok árának megállapítását nemzetközi szervezetek tartják kézben (pl. az olajét az OPEC, stb.), de jelentős a nemzetközi áruegyezmények (lásd korábban) árképző szerepe is.

A fogyasztási cikkek árának alakulását leginkább az értékesítési út megválasztása befolyásolja: az értékesítési út helyes megválasztásával változatlan külföldi fogyasztói ár esetén is változhat a az exportőr eladási ára.

A bonyolult gépek, komplett berendezések árának kialakításánál a nemzetközi árak összevetésén alapuló árképzés műszaki összehasonlításokkal indul. A műszaki paramétereket számszerűsítik, súlyozzák, majd a konkurens termékek azonos paramétereivel összehasonlítva az eltéréseket árban is kifejezik. Komplett berendezéseknél a kalkuláció kiegészül olyan elemekkel is, mint pl. a tervezés, üzembe helyezés, szerelés, stb. költségei.

Végül nagy szerepe van a megfelelő árak kialakításában a konkurens árak ismeretének. Ezek forrásai lehetnek:

- a konkurens eladó által vevője számára kiállított számla,
- tőzsdei árjegyzés,
- aukciókon kialakult árak,
- kereskedelmi kirendeltségek, képviselők tájékoztatói, árlisták,
- kereskedelmi utazók beszámolóí,
- újságcikkek, stb.

#### ***4. Felárak és árengedmények***

a) *Felárakkal* az adásvételi szerződésben rendszerint olyan esetekben találkozhatunk, amikor az eladó valamilyen többletszolgáltatást (pl.: igényesebb csomagolás, gyors szállítás, stb) nyújt a vevőnek. Ennek megfelelően beszélhetünk:

- Kis sorozat, kis súly felárról,
- Csomagolási felárról,
- Gyors szállítás miatti felárról,
- Hitelnújtási felárról (ha az ajánlat készpénzfizetésre szolt),
- Minőségi felárról (ha a terméknek több minőségi kategóriája van).

b) *Rabatt*: árengedmény a nagy tételben vásárlónak (mennyiségi), a folyamatos megrendelőnek (hűség), az új terméket kipróbálónak (bevezetési rabatt meghatározott ideig).

De ismert a forgalmi rabatt (év végén utólagosan fizetett visszatérítés a mennyiség+hűség kombinációjaként), szezonális rabatt, mintarabatt és a funkció rabatt (értékesítési funkciók ellátásáért) is. Nem mindig hozzák nyilvánosságra (csendes rabatt).

c) *Skontó (cash discount)*: olyan árengedmény, amelyet akkor lehet igénybe venni, ha a számlát az eredeti megállapodásban rögzített kereskedelmi hitel lejáratánál hamarabb kiegyenlítik.

Nem jelent feltétlenül bevételkiesést az eladónak, mert az ár kialakításánál árnövelő tényezőként vesszük figyelembe. A skontó kihasználása révén viszont a vevő korábban fizet, így az eladó eszközeinek forgási sebessége felgyorsul.

A skontó vetítési alapja az egyéb kedvezményekkel csökkentett nettó ár.

Pl.: 2% skontót ígérnek, ha a vevő az eredeti 30 napos fizetési határidő helyett hamarabb, pl. 10 napon belül fizet (2/10 net 30). A számla értéke: 10 000 USD, keltezése: május 1. Legkésőbb 10 -én utalva 9800 USD.

A skontó ajánlat elemei:

- a kedvezmény (levonás mértéke % (2),
- az időtartam, amelyen belül a kedvezmény igénybe vehető (10),
- a számla esedékessége (a kereskedelmi hitel lejárat) (30).

Az igénybevétel függ:

- a pénz alternatív hasznosításának lehetőségeitől (rövid távú befektetések hozama),
- a várható árfolyammozgásoktól.

## **5. Az ár meghatározása és igazolása**

a) *Az ár meghatározása az ún. áralkalmazási feltételekkel együtt teljes (fuvarparitás, biztosítás stb.)*

Az árban utalni kell:

- az árformára,
- az árbázisra,
- a valuta- vagy értékállandósági záradékra.

b) *Árforma*:

*fix áras megállapodás.* Végleges ár rögzítésre kerül a szerződésben. Az ár a szerződés érvényessége alatt nem módosítható, azaz a költségnövekedés kockázatát az exportőr viseli. Esetenként (hosszú lejáratú hitellel kombinált ügyletnél) a rögzített ár valamilyen kockázatsökkentő pótlékot is magában foglal. A kockázatsökkentő pótlék kalkulálásához becsülni kell a közvetlen költségek, a piaci árak, a szállítási és fizetési feltételek várható változásait.

*Utólagos ármegállapodás.* Az árképzés módszere kerül rögzítésre. A tényleges árat nem a szerződéskötéskor, hanem az elszámoláskor állapítják meg - csúszóár.

*Időleges ár.* A végleges ár vagy a mennyiségtől, vagy a minőségtől függ. A szállítás után az elvégzett mérések, elemzések eredményeinek ismeretében rögzíthető az ár.

*c) Csúszóár típusok:*

- irányárban történő megállapodás,
- világpiaci, főpiaci, tőzsdei, árhoz kötött ár,
- egy árlista szállításkor érvényes változatának árát fogják elfogadni,
- az árat egy képlet alapján határozzák meg (housse-baisse klauzula - egyes költségelemek mindkét irányú árváltozásait figyelembe fogják venni).

*d) Az árképlet alkalmazásakor jelentkező sajátosságok:*

- bagatell záradék: azt az árváltozási mértéket rögzítik, amelynek túllépésekor kerül sor az árszámítási képlet alkalmazására
- ceiling (plafon) megállapodás: az eladó csak egy bizonyos határig tudja érvényesíteni a költségnövekményből származó többlet igényét. Ha pl. az árképlet alkalmazása bizonyos százaléknál nagyobb árváltozást okozna, a megállapított határon felüli mértéket nem fogják figyelembe venni.
- skálaár: a tényleges ár valamely meghatározott időszak árainak átlagaként alakul ki,
- cost and fee: a költségterítés igazolt módszere. Az ár két elemből áll: fix elem és az igazolt költségek.

### **13. fejezet**

#### ***A külkereskedelmi szerződés és realizálása***

A külkereskedelmi szerződés a felek kötelezettségeit és jogait, az általános és egyedi ügyletkötési feltételeket tartalmazza. Az általános feltételek minden szerződésben megtalálhatók, míg az egyedi feltételek a konkrét ügylet sajátosságaiból adódó speciális kérdéseket szabályozzák. Az általános feltételek a következők:

- a szerződő felek megnevezése,
- a felek fő kötelezettségei: a szerződés tárgya, a teljesítés körülményei, a nyújtott ellenszolgáltatás,
- a szerződéstől való elállás következményei,
- a szerződésre irányadó jog.

A külkereskedelmi adásvételi ügylet – mint alapvető ügylet – szerződési elemeinek példáján mutatják be részletesen a külkereskedelmi szerződés tartalmi összetevőit. Így vizsgáljuk:

- a szerződés tárgyát: megnevezés, mennyiség, minőség, csomagolás;
- a teljesítési körülményeket: határidő, fuvarparitás;
- az ellenszolgáltatást: adásvételi ár, fizetési kondíciók.)

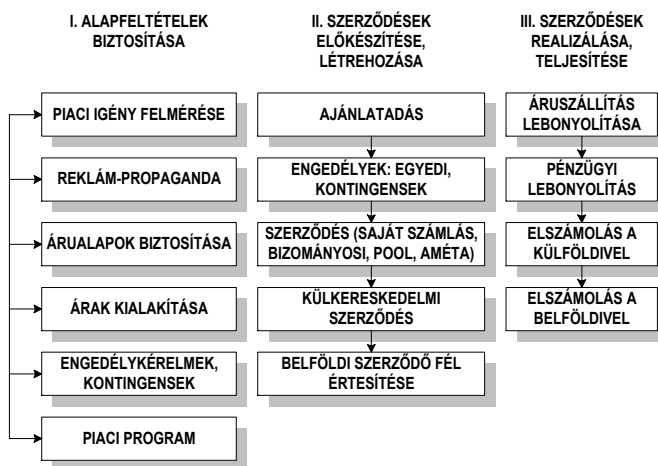
*A külkereskedelmi szerződéseket rendszerint írásba foglalják. Tipikus formái:*

- a eladói ajánlat és annak visszaigazolása,
- a vevő rendelése és az eladó rendelés visszaigazolása,
- előre elkészített típus (standard) szerződések tömegáruk esetében,
- a felek által közösen megfogalmazott és aláírt – a sok egyedi tulajdonság miatt típusba nem sorolható, több száz oldalas – szerződés a nagy értékű, bonyolult berendezéseknél,
- árverés,
- versenytárgyalás.
- „igazoló ház” által igazolt rendelés és az eladó visszaigazolása, (tengerentúli kereskedelemben alkalmazott forma),

### 13.1 Az adásvételi szerződés általános szállítási feltételei

Amennyiben az ügylet előkészítése során az alku eredményes - a tárgyaló felek meg tudnak állapodni az ügylet feltételeiben - az adásvételi ügylet létrejön: az eladó és vevő szerződést köt.

A szerződés előkészítése az eladó, vagy a vevő által megfogalmazott szerződéstervezet alapján folyik, rendszerint kompromisszumok születnek, s ezek jogi formában történő kifejezése a szerződés. (13.1. sz. ábra)



13.1. sz. ábra

#### *Export üzletkötés és lebonyolítás főbb fázisai*

A szerződést írásban kell megkötni, de formailag a telex, telefax, e-mail útján történő üzenetváltás is szerződés, sőt a telefonon, vagy személyesen, szóban megkötött szerződés is érvényes (írásba kell foglalni, de enélkül is érvényes).

Az **eladó** az adásvételi szerződésben pontosan megnevezett, egyértelműen meghatározott minőségű és mennyiségű áru előírt csomagolásban, meghatározott időpontban – okmányokkal is igazolt – szállítására vállalkozik, rendszerint az INCOTERMS valamelyik klauzulájára hivatkozva, a **vevő** pedig szerződészerűen fizet.

#### *1. Az áru megnevezése és minősége*

Az áru megnevezése és minőségének egyértelmű meghatározása a szerződés egyik alapvető feltétele, hiszen az eladó és a vevő kötelezettségvállalása

egyenként a pontosan megjelölt minőségű árura vonatkozik. Az áru jellege szerint a minőség megjelölése igen változatos lehet:

- a minőség részletes körülírása (nagyobb berendezéseknél);
- eredet vagy évjárat megjelölése (nyersanyagok, élelmiszerek);
- tőzsdék vagy árverések minőségi szokványaira történő hivatkozás (tömegárúknál);
- a legfontosabb jellemzők leírása, fotók, rajzok mellékelése (fogyasztási cikkeknek);
- a minőség rögzítése és szerződéskötés a minta alapján (a minta nagyobb tömegű adásvétel tárgyát képező árumennyiség egysége; tömegárúknál).

A szerződéskötés utáni minőség-meghatározást a specifikációs szerződések teszik lehetővé, ahol a vevő az áru különböző minőségei között választ (lehívásos áruvásárlási joggal párosulva).

A minőség kapcsán a minőségellenőrzés, minőségi átvétel formáját, idejét, helyét is rögzíteni kell a szerződésben.

A mintavételezésnél alapvető követelmény, hogy a minta tükrözze a raktáron lévő teljes árumennyiség, illetve a a legyártandó áruminőségét, ne legyen se rosszabb, de jobb sem, mint a szállítandó áru minősége. Amennyiben a szállítandó áru minőségét a felek mintával határozzák meg, úgy a szerződésben a mintavétel körülményeit is szabályozni kell.

Az áruk minőségének jelölésére különféle klauzulák is kialakultak. Ilyenek a következők:

- Tel-quel (olyan, amilyen) legtöbbször nem egységes és nem is pontosan meghatározható minőségű árura utal. Ezzel a záradékkal az eladó az áru minőségéből adódó kockázatokat a vevőre hárítja, minthogy a vevő az árut pontos és meghatározott minőségi előírás nélkül veszi meg. Alkalmazzák aukciókon, mezőgazdasági és bányatermékek kereskedelmében.
- Mindenestül (a forfait): Ez a meghatározás sem minőségileg, sem mennyiségileg nem specifikált elfekvő raktárkészlet egy tömegben való értékesítésénél alkalmazott záradék. A tel-quel-hez hasonlóan a vevőre hárítja a minőségi kockázatokat.
- Megtekintés szerinti (quality as inspected) minőség meghatározás szintén raktárkészlet értékesítéséhez kapcsolódik, ahol a vevő előzetesen megtekintheti a teljes árumennyiséget. Az eladó ilyenkor sem felel az áru minőségért, hacsak nem voltak az árunak olyan rejtett hibái, amelyeket a vevő megtekintés során nem állapíthatott meg.

- Szokásos minőség az eladó és a vevő közötti hosszabb összeköttetés során kialakul, megszokott állandó feltételek esetén a következő szerződéskötéseknél ezt a záradékot alkalmazzák.
- FAQ (fair average quality, jó átlagminőség). Terménytőzsdei cikkekre adott meghatározás, mely szerint a származási ország vagy vidék az évi, az elszállítás időpontjában meglévő minőségű termése szállítandó.
- GOB (good ordinary brand, jó, megszokott, rendes árumárka). A korábbi áruszállításoknál megszokott, vagy az illető piacon kialakult minőségnek megfelelően kell szállítani.
- Szokványminőség nyersanyagoknál, mezőgazdasági termékeknél, ritkábban készítményeknél alkalmazott minőségi meghatározás, különösen egyes árutőzsdéken jegyzett cikkekre vonatkoztatják.

A szerződéskötés utáni minőség-meghatározást a specifikációs szerződések teszik lehetővé, azaz az olyan keret-megállapodások, ahol a vevő az áru különböző minőségei között későbbi időpontban választ.

## ***2. Az áru mennyisége***

Az áru mennyiségének meghatározása a kereskedelemben megkívánja egyes kérdések egyértelmű rögzítését. Ilyenek pl.:

- a megengedett mennyiségi tolerancia,
- az alkalmazott mértékegység (egyértelműen meghatározandó),
- mennyiség, illetve súlymeghatározás módszere, helye, ideje (az áru melyik mennyisége tekintendő hivatalosan szerződés szerinti mennyiségnek - pl. szállítás előtti vagy utáni, stb.),
- a bruttó-, illetve nettósúly kérdése (csomagolásnál lényeges).

Az ügyletek jó részében az áru mennyisége pontosan meghatározható, rögzíthető (pl. gépkocsinál db). Egyes áruajtáknál azonban nehézségekbe ütközik a szállítandó mennyiség pontos meghatározása (pl. búza, szén). A meghatározás szokásos módja itt a mennyiség "től-ig" vagy "kb." megjelölése. A körülbelüli mennyiség lehetséges eltéréseinek határát számos áru esetében nemzetközi szokvány határozza meg (általában 3-10%), de a szerződésben ettől eltérő tűrést is megállapíthatnak.

## ***3. Az ár rögzítése***

a) *A termék jellege és a szállítási határidő függvényében* az árat két módon rögzíthetik az adásvételi szerződésben. A szerződéses ár lehet:

- fixár
- mozgó-, vagy csúszóár.

A *fixáras* ügyletkötések lényege az, hogy az eladó és a vevő által közösen kialakított szerződéses ár megegyezik azzal az árral, amelyet a vevő ténylegesen fizetni fog az eladónak. Raktárról történő eladások, rövid szállítási határidős ügyletek, fogyasztási cikkekre vonatkozó szerződések ára általában fixár.

Számos terméknel a szerződéskötéskor még nem ismert a szállítandó termék tényleges minősége, viszont mind az eladó mind a vevő érdeke azt kívánja, hogy a vevő az áru tényleges értéke szerint fizessen. A *minőség függvényében mozgó árra* példát elsősorban a bányatermékek és a mezőgazdasági termékek körében találunk.

Változhat az áru ára a konjunktúra függvényében is. Ennek alkalmazása főként nagyberendezések adásvételénél szokásos. A nagyberendezések gyártása hosszú ideig tarthat, s ez növeli a felek árkockázatát. A szerződő felek ilyen esetekben általában megállapodnak abban, hogy az árat hausse-baisse klauzulával rögzítik, a fontosabb nyersanyagok, munkabérek stb. mindkét irányú árváltozását figyelembe veszik. A *konjunktúra függvényében mozgó ár* szerződéses rögzítése megkívánja, hogy a vevő és az eladó megállapodjon:

- a szerződéses árakat alakító tényezőkben,
- a szerződéses árakat alakító tényezők súlyában,
- a tényleges elszámolás időpontjában,
- az elszámolóár kiszámításához mértékadó piaci árakban.

Ugyancsak a nagyberendezések kereskedelmében egyre jobban terjednek a *költségtérítéssel szerződések*. Az ár a megállapodás értelmében fix összegű, vagy az elvégzett munkával arányos részből és az igazolt költségekből áll. Az is előfordul, hogy az előzetes költségvetéshez képest mutatkozó többleten, illetve megtakarításon az eladó és a vevő osztozik.

A napi piaci árak áringadozását egyenlíti ki a *skálaáras szerződés*. Itt a megállapodás szerint a tényleges adásvételi ár meghatározott időszak árainak átlagaként alakul ki.

b) A külkereskedelmi ügylet valutáris bizonytalanságai miatt a valuta megválasztása a szerződéskötés fontos kérdése. A valuta megválasztásának alapvetően négy lehetősége van:



- az exportőr országának hazai pénzneme,
- az importőr ország valutája,
- harmadik ország valutája,
- államilag előírt deviza – klíringdeviza.

Az 1. megoldás előnyös az exportőrnek, mert kalkulációit egyszerűbben készítheti, s nem érintik az árfolyamveszteség kockázatai. Az importőr akkor járhat jól (az exportőr pedig rosszul), ha az adott valuta leértékelődik. A 2. megoldásnál fordított a helyzet: az importőr kalkulációi egyszerűsödnek. Veszélyt jelenthet viszont számára saját valutájának felértékelődése (ez egyben előnyös az exportőrnek). A 3. esetben a felek érdekei eltérőek: az exportőr stabil, értékálló valuta megvásztásában érdekelt, míg az importőr gyengülő pénznemet preferál. A 4. megoldást akkor alkalmazzák, ha a vevő és az eladó országa között klíringmegállapodás áll fenn.

Fontos a szerződésben megállapított devizaösszeg értékállóságának biztosítása, azaz a valutáris kockázat csökkentése. Ennek módszerei:

- Számlázás hazai valutában. Ez esetben az exportőr, vagy az importőr partnerére hárítja a valutakockázatokat. Ez a megoldás csak a piaci erőviszonyok függvényében alkalmazható.
- Árfolyamzáradékok. A valutazáradék az adásvételi szerződésben feltüntetett követelés értékét valamely más valutához viszonyítva határozza meg. A vevő legalább a szerződéskötéskor érvényes árfolyamon fizeti meg tartozását.
- Tárgyalásos értékállandósági klauzula. Későbbi tárgyalásos megoldást tesz lehetővé.
- Határidős devizaügyletek.
- Exporthitel-biztosítás, exporthitel-garancia.

#### ***4. Fuvarparitás és teljesítési hely***

A nemzetközi kereskedelembe nagy távolságokat áthidalva kell eljuttatni az árukat a termelőtől (eladótól) a felhasználóig (vevőig). Ezen az úton jelentős költségek merülnek fel - fuvardíj, vám, biztosítás stb. - és számos káresemény kockázata fenyegeti a küldeményt. A szerződést aláíró eladó és vevő között valahogy meg kell osztani ezt a terhet. Ehhez ad szabványosított megoldási lehetőségeket több alternatívában az INCOTERMS 2000 szokvány. Az INCOTERMS szabályozza az eladó és a vevő között :

- a felmerülő költségek megosztását, pontos földrajzi hely megjelölésével,
- a kárveszély viselésének megosztását, hasonló módon,
- az okmányok beszerzésének és adatok szolgáltatásának kötelezettségét, ennek megosztását (járulékos kötelezettségek),
- a szerződéssel való konformitást erősítő klauzula.

A költségviselés megosztásának pontja az ún. fuvarparitás. Az a pont pedig, ahol a kockázatviselés átszáll az eladóról a vevőre a teljesítési hely paritás. ahol ez a két pont egybeesik egyponos paritásról, ahol különbözik kétpontos paritásról beszélünk. Az INCOTERMS 2000 13 változatot tartalmaz, melyeket hárombetűs - angol elnevezés rövidítéséből származó - rövidítéssel jelölnek.

Az INCOTERMS parításokkal a szokások, szokványok fejezetben részletesen foglalkoztunk, ezért itt már csak a megfelelő fuvarparitás kiválasztásának néhány szempontját vizsgáljuk meg:

- A fuvarparitás és az eladási ár kapcsolata. Minél több költséget és kockázatot vállal magára az eladó (minél távolabbi a paritás), annál magasabb árat tud elérni.
- Az ügyletkötés valutája, s az, hogy milyen valutában kell a biztosítási és fuvar költségeket fizetni.
- Az eladó (vagy a vevő) milyen kedvezményeket kap, milyen kapcsolatot épített ki egyes fuvarozó társaságokkal.
- Fuvarpiaci helyzet (mire van lehetőség).
- Az eladó piaci céljai (pl. a vevő megnyerése érdekében sok mindent magára vállal).
- Kialakult piaci szokások.
- Hatósági előírások.

A paritás és ár között egyértelmű a kapcsolat. Általánosan megállapítható, hogy a távoli paritáson történő üzletkötés az előnyösebb.

Az adásvételi szerződésnek rendelkezéseket kell tartalmaznia arra vonatkozóan, milyen okmányokkal kell az eladónak az áruszállítás teljesítését igazolnia. Ennek különösen akkor van jelentősége, ha az áru ellenértékének kifizetése a kifogástalan okmányok bemutatásának függvénye (pl. akkreditív – lásd a 9. fejezetben). A használatos okmányok funkciójuk szerint csoportosíthatók:

- hatósági engedélyek (kiviteli, behozatali, tranzit, devizahatósági...),

- fuvarokmányok (vasúti, közúti, folyami, stb., fuvarlevél),
- számlák,
- bizonyítványok (származási, egészségügyi...),
- értékpapírok (közraktárjegy, hajóraklevél, váltó, csekk, biztosítási kötvény...),
- stb.

### **5. A szállítási határidő és mód**

A szállítási határidőket két csoportra oszthatjuk. Az eladó vállalkozhat arra, hogy az áru a szerződéskötés után azonnal leszállítja, vagy arra, hogy a szerződésben kikötött későbbi időpontban fog szállítani:

- azonnali (prompt) szállítás,
- későbbi szállítás, mely lehet: meghatározott napon, órában, megközelítő időpont rögzítésével (mezőgazdaság), szállítási időtartam megjelölésével, valamilyen feltétel teljesülésének függvényében, fix szállítási határidő kikötésével, lehívásos áruszállítási formában.

*Prompt szállítási határidő* megjelölése akkor szokásos, ha az eladó raktáron lévő árut értékesít. A prompt ügyletkötés azonnali áruszállítással is jár. Az egyes árufélék kereskedelmében kialakult szokások, vagy az egyes piacok szokásai szerint azonban a prompt kifejezés különböző időtartamra utalhat. Így a prompt szállítási határidő megjelölése többféle lehet. Pl.:

- valamilyen feltétel teljesülése után azonnal (pl. akkreditív nyitás),
- a szállítási határidő pontos megjelölésével,
- egyértelmű megjelölés hiányában a prompt kifejezés mögötti időtartam kezdete a szerződéskötés időpontja.

*Későbbi szállítást* az eladó olyan áru esetén vállal, amelyet még be kell szereznie, vagy le kell gyártania. A későbbi szállítási határidő szokásos megjelölései közé tartoznak a következők:

- meghatározott naptári nap kikötése,
- megközelítő időpont kikötése,
- szállítási időtartam megjelölése,
- valamilyen feltétel teljesülésének függvénye,
- fix határidő kikötése (fixügyletek, lehívásos áruszállítás).

Bármilyen módon is történjék a szállítási határidő rögzítése, fontos követelmény, hogy a szerződésből egyértelműen kiderüljön, hol, milyen fuvarszközön kell lennie az árunak a szerződésben megjelölt időpontban.

#### **6. Az áru ellenértékének megfizetése (fizetés módja, helye, ideje)**

Az ajánlatok és a szerződés egyik legfontosabb feltétele, mert ennél a kérdésnél kockázatok felosztását is eldöntik a partnerek. Az ellenérték kifizetésével kapcsolatosan felmerülhetnek: politikai-, transzfer, valutáris-, delkredere-, gyártási-, árkockázatok.

*a) A szerződés fizetési feltétele a vevő kötelezettségeit szabályozza, arról rendelkezik, hogy a vevőnek:*

- mikor,
- milyen valutában,
- milyen módon,
- milyen okmányok ellenében,
- hol,
- milyen bankszámlaszámra kell kiegyenlítenie az áru ellenértékét.

*b) A fizetési feltételek rendkívül fontosak, mert:*

- Elősegíthetik, kikényszeríthetik a szerződés teljesítését (a vevő csak akkor jut az áruhoz, ha már fizetett, az eladó csak akkor juthat a pénzéhez, ha a vevő az árut már átvette stb.)
- Befolyásolják a felek likviditását (pl. túl nagy követelésállomány felhalmozódása hitelbe történő szállítás esetén hátrányosan befolyásolja a fizetőképességet)
- Hat az eszközlekötésre (ha pl. a vevő előleget fizet, az ő eszközei lesznek lekötve a teljesítésig, ha az eladó hitelez, a törlesztésig az ő eszközei lesznek immobil állapotban)
- Az üzleti kockázatok csökkenthetők, megoszthatók, átháríthatók (árfolyamkockázat, nem teljesítés, késedelmes teljesítés stb.)
- Költségvonzatuk van
- Befolyásolják az ügylet árát

*c) A fizetési feltételek megválasztásának alapelvei:*

- Minél kevesebb *finanszírozási terhet* rójon a felekre. Az eladónál az előrehozott, a vevőnek a késleltetett fizetés kedvező

- Minél nagyobb biztonságot nyújtson azaz elkerülhető legyen a birtokon kívül kerülés és lehetőleg minél kisebb kockázatot kelljen vállalni
- Kedvezően befolyásolja a vállalat pénzügyi helyzetét (likviditás, fizetőképesség)
- Javítsa az ügylet résztvevőinek piaci helyzetét. Általában manapság a „vevők piaca” jellemző, sok terméket csak kedvező fizetési feltételek (pl. kereskedelmi hitel nyújtása) mellett lehet értékesíteni

*d) A fizetési mód megválasztásánál figyelembe veendő szempontok:*

- Az egymással kapcsolatba kerülő felek tőkeereje, goodwillje, piaci, versenyhelyzete, bonitása, likviditása.
- A felek közötti kapcsolat jellege (régi üzleti partnerek, új, alakuló kapcsolatról van szó, vannak-e referenciák, eseti megállapodás, vagy rendszeres kapcsolat).
- Az adott piac fizetési szokásai (az USA-ban pl. preferált a csekk).
- a konkurenciaviszonyok, konjunkturális ingadozások,
- A felmerülő kockázat nagysága (az üzlet értéke, az áru értékesíthetősége, a szállítási távolság, az áru egyedisége, komplexitása függvényében).
- Az áru, vagy a szolgáltatás jellege (fogyasztási cikk, szezonális termék, hosszú átfutási időt igénylő, egyedi tervezésű komplex áru- és szolgáltatás csomag).
- Az adott piacon érvényes, állami, központi előírások. Vámszabályozás, engedélyek (visszaszállítható-e az át nem vett áru). A központi devizagazdálkodást folytató országokban a várható árfolyampolitikai intézkedések: a leértékelés az exportörnek kedvez, drágítja az importot).
- A fizetési módok költségei (0,15-0,25 százalék közötti minimum összegekkel).

## **7. Az áru csomagolása**

Az áru csomagolásának jelentősége a csomagolás védő funkciójában és figyelemfelkeltő, piacbefolyásoló szerepében van..

A csomagolás funkciói: az áru védelme, piacbefolyásolás. A védőfunkció az eladó és a vevő közötti nagy távolság miatt nagy szerepet kap a külkereskedelemben. A csomagolásnak biztosítania kell, hogy:

- az áru szállításra, tárolásra alkalmas egységeket képezzen,
- a szállítási – árukárosodási – kockázatok csökkenjenek,
- az áru káros hatásai a környezetet ne veszélyeztessék.

A csomagolás módjának alkalmazkodnia kell az áru jellegéhez, a fuvarozási módhoz és a fuvarozási útvonalhoz. Az alkalmazott főbb csomagolási módok/elnevezések:

- tengerképes csomagolás,
- szárazföldi csomagolás,
- bálaprés,
- az áru alakjához idomuló csomagolás,
- speciális csomagolás (pl. veszélyes áruk, stb.),
- szállítás csomagolás nélkül (pl. ömlesztve...).

A csomagolás befolyásolja az áru eladhatóságát is, mivel a tartalom megjelenítése hatásos reklámeszköz is lehet.

A csomagolás árát az eladó vagy nem számolja fel, vagy az árba beleérti, kivételes esetekben pedig külön megfizetteti.

#### **8. Járulékos eladói szolgáltatások:**

- műszaki vevőszolgálat,
- betanítás, oktatás,
- kötelező alkatrészellátás,
- külpiazi marketingakciók támogatása, stb.

## **13.2 A szerződés jogi kérdései**

**1. Az adásvételi szerződésre mértékadó jog:** a gyakorlat a szerződés jogbizonytalansága megszüntetésének három útját ismeri:

- szerződésre kötelező egységes nemzetközi jogszabály alkalmazása,
- az alkalmazandó jog szabad megválasztását és rögzítését,
- utólag, a nemzetközi magánjog szerinti bíraskodást.

**2. Bírói joghatóság-hatáskör:** a szerződésben a felek rendelkezhetnek, hogy: vitás esetben rendes polgári bíróság döntsön, vagy a vita eldöntésére választott bíróság az illetékes.

#### **3. Egyéb kérdések, záradékok:**

- árfolyamzáradékok: az értékállandóság biztosítása érdekében. Tisztázandó mikor, milyen időtartamra, milyen összeg, milyen módszerrel történő értékállandóságot kell biztosítani.

- a szerződéstől való elállás és következményei,
- garanciális, vevőszolgálati idő kikötése,
- hatósági záradék,
- egyedárusítói jog kikötése, stb.

### ***Paralell State and Arbitral Procedures in International Arbitration***

#### ***Párhuzamos állami és választott bírósági eljárások a nemzetközi választottbíráskodásban***

##### ***ICC No 692***

*Az utóbbi években a nemzetközi kereskedelmi választottbíráskodás nagy előrelépést tett abban, hogy a jog és gyakorlat különböző tradícióit összehangolja. Az ICC Institute of World Business Law szervezete által kiadott angol nyelvű könyv fő célkitűzése, hogy az olvasó számára átfogó képet adjon azokról a gyakorlati kérdésekről, amelyeket azok a konfliktusok vetnek fel, amelyek egynél több választottbírói eljárás esetén keletkeznek, ill. amikor a kereskedelmi választottbíráskodás párhuzamosan fut állami jogi eljárással.*

*Amikor egy kereskedelmi választottbírói eljárás együtt zajlik más kereskedelmi vagy beruházási választottbírói eljárással vagy jogi eljárással, számos érzékeny téma merül fel:*

- *Ugyanaz a vita egymásnak ellentmondó ítéletekhez vezethet*
- *Van kockázat a választottbírói fórum kiválasztásában (arbitral forum shopping), ami közérdekbe ütköző problémát válthat ki*
- *Felmerülhet a jogról való lemondás és a kizárás kérdése*

*A kiadvány a kereskedelmi választottbíráskodás egyik legérzékenyebb témájára koncentrál, mégpedig azokra a konfliktusokra, amelyek akkor keletkeznek, amikor párhuzamos választottbíráskodás zajlik különböző választottbírák bevonásával vagy amikor egymást követik az állami jogi eljárások és a kereskedelmi választottbíráskodás.*

*Tartalom:*

- Szerződési és egyezményi keresetek és fórum-választás a külföldi beruházási viták esetén
- Szerződési és egyezményi keresetek az ICSID választottbírói rendszerrel
- Néhány megfigyelés az állam szerepével kapcsolatban a beruházó és az állam közötti vita rendezésében
- Választottbírói és bírósági eljárások konszolidálása beruházási vitáknál
- Párhuzamos választottbíráskodások - jogról való lemondás és kizárás
- Választottbírói fórum választás (forum shopping)
- Lis pendens arbitralis
- Jogerős ítélet és kizárás

## 13.3 A külkereskedelmi ügylet realizálása

### 1. A vevő feladatai:

- életbeléptetési tennivalók, ha az életbelépést a felek, vagy a hatóság feltételhez köti (pl. akkreditív nyitás, engedélyezés).
- szerződés nyilvántartásba vétele, lebonyolítás megtervezése,
- fizetés és a vevő egyéb elszámolásai.

### 2. Az eladó feladatai:

- felkészülés, életbeléptetés, biztosítékok jóságának ellenőrzése, biztosítékok adásának kezdeményezése, hatósági engedélyeztetés,
- kötés nyilvántartásba vétele, a teljesítés megtervezése,
- az árufedezet megteremtése: gyártás, vagy beszerzés útján. Minőségellenőrzés megszervezése, lehívás kiadása, csomagolás, dokumentációkról való gondoskodás,
- a szállítási kötelezettség teljesítése: az áru feladásának megszervezése, szállítmányozási megbízás kiadása, szállítmány biztosítási fedezetbe vétele, kiviteli vámellenőrzés megszervezése, vevő értesítése (avizálása),
- az ellenérték behajtása és az eladó egyéb elszámolásai.

Refinanszíroztatást végezhetünk teljesítés előtt is (faktorálás, forfaitálás). Az eladó ellenérték behajtásával kapcsolatos tennivalói:

- Akkreditív esetén: előírt okmányok összegyűjtése, benyújtása.
- Inkasszó esetén: okmányok összegyűjtése, megbízással az eljáró banknak, szállítmányozónak megküldése.
- Váltó esetén: váltó kibocsátása, benyújtása elfogadásra, átvétele, követelés behajtása, behajtására, szükség esetén óvás felvétele.
- Csekk esetén: csekk átvétele, behajtása, illetve behajtatása.

Az eladó a lebonyolításban közreműködőket részben azok teljesítésekor, részben a vevővel történő elszámolását követően fizeti ki. A vevővel való elszámolás mellett az eladónak el kell számolnia belföldi szállítójával, megbízójával is. Az ügylet lebonyolítása után mind az exportőrnek, mind az importőrnek utókalkulációt kell készíteni.

### 3. Reklamációs és vitás ügyek a külkereskedelmi ügyletekben



Reklamáció a bejelentőnek szerződéses partneréhez intézett nyilatkozata, amelyben megállapítja, hogy a címzett valamely szerződéses kötelezettségének nem tett eleget, s általában felszólítja az így kialakult helyzet rendezésére.

*a) A vitás ügyek rendezése:*

- reklamációs okok feltárása (pl. rejtett minőségi hibák, tévedések),
- reklamációk bejelentése: bejelentésre rendelkezésre álló időn belül, írásban kell megtenni,
- reklamációk fogadása: a szerződésben célszerű kitérni a reklamációk elbírálásának és a rendezés időbeli határában is. A beérkezett reklamációkat beérkezésük és regisztrálásuk után ki kell vizsgálni.

*b) A reklamációk főbb típusai és rendezési módjuk:*

- Főbb típusok:
  - a szerződéses kötelezettségek teljesítményének elmulasztása, teljes, vagy részleges hiánya,
  - a kötelezettségek teljesítési idejének be nem tartása,
  - egyéb előírások be nem tartása miatt reklamáció.
- A vevői reklamációk főbb típusai:
  - minőségi reklamációk - rendezhetők: a hibás áru kijavításával, kicserélésével, árengedmény nyújtásával,
  - mennyiségi reklamációk (hiány, vagy többlet) - rendezhetők: a hiány pótlásával, megállapodás a szállítási mennyiség csökkentésére, illetve a többlet átvételére, a többlet visszautasítása,
  - szállítási határidő be nem tartása miatt reklamációk - rendezhetők: megállapodás az idő előtti teljesítésről, késedelmi kötbér fizetése, a szerződés felbontása, részszállítások engedélyezése,
  - elszámolással és egyéb kérdésekkel kapcsolatos reklamációk - rendezhetők: többletszámlázás visszautalásával, kamatveszteség jóváírásával, hiányos adat és okmánytovábbítás kiegészítése.
- Az eladók reklamációi:
  - a fizetéssel kapcsolatos reklamációk: késedelem, nem az esedékes összeg, nem a szerződés szerinti valutában történő fizetés. Rendezés módja: hiánypótlás, megállapodás későbbi fizetésben, büntetés, kamatveszteség miatt többletfizetés,
  - a vevő beszállításaival kapcsolatos reklamációk: teljesítésük elmaradása, késedelme, vagy hibája miatt keletkezik, rendezése: az eladó szállítási határidőinek meghosszabbítása,

- a teljesítés fogadásának hiánya miatt reklamáció: rendezése a szerződés szerinti átvétel végrehajtása, eladói többletköltség megtérítése, esetleg a szerződés felbontása.

*c) A reklamációk és viták megelőzése.*

- a szerződéshez való hűséggel, melynek alapja a szerződés tökéletes ismerete,
- a partnerek érdekközösségének stabil megteremtésével,
- gyors, pontos adminisztrációval, okmánytovábbítással,
- gondos ellenőrzéssel (folyamatba épített ellenőrzés).

### **13.4 Kockázatok és menedzselésük a nemzetközi kereskedelemben**

A kockázatvállalást a vállalkozói magatartás egyik alapvető elemének tekinthetjük. A külpiazi marketing stratégia kockázatait a 9. témában már áttekintettük, most a külkereskedelmi tevékenység üzletpolitikai és üzleti kockázatait vizsgáljuk meg:

#### ***1. Üzletpolitikai kockázatok:***

##### *a) Termékpolitikai kockázatok:*

- innovációs tevékenység kockázatai: a műszaki megvalósíthatóság, kereskedelmi realizálhatóság és a költségek fedezhetőségének, finanszírozásának kockázata,
- termékszerkezet kockázatai: piaci értékesíthetőség, piacképesség,
- hiánykockázat: exportálandó termékek nyersanyagainak, féltermékeinek beszerzésénél, illetve import esetén léphet fel. (Ehhez kapcsolódóan felmerül a készletgazdálkodási kockázat is).

##### *b) Piaci kockázatok:*

- piaci szervezet kockázatai: piaci jelenléttel, közvetítőkkal, vegyes vállalat, szerviz létesítésével kapcsolatban. Legnagyobb kockázatot e kategóriában a termelő (vegyes) vállalat alapítása jelenti külföldön,
- piaci (relációs) szerkezet, partnerek összetétele,
- piac belépés kommunikációs, megoldozási kockázatai.

c) *Árpolitikai kockázat*: a piaci (értékesítési és beszerzési) árak szintjének, arányainak alakulásával, illetve megváltoztatásával függ össze. Itt elsősorban az egyes termékek helyettesíthetősége, a kereslet árrugalmassága említhető.

d) *Pénzügyi kockázat*: a pénzügyi egyensúly, stabilitás, fizetőképesség, hitelképesség, a forgalom devizaszerkezetének árfolyamkockázata, a devizaszerkezet átalakításának kockázata tartozik e körbe.

e) *Politikai kockázat*: hazai és külföldi politikai, gazdaságpolitikai intézkedéseknek, szabályozási és törvényi keretek megváltozásának kockázatai (háború, fizetéseképtelenség, transzferzárlat).

## **2. Ügyleti kockázatok**

A kiváltó bizonytalansági tényező szerint megkülönböztetjük az alábbiakat:

a) *Árukockázat*: áruk tulajdonságaival, azok változásaival összefüggő veszteség lehetősége:

- minőség- és állapotromlás,
- természetes romlás,
- rejtett hibák,
- goodwill elvesztése,
- áru eladhatatlansága,
- áru garanciális-termékfelelősségi kockázata.

b) *Kereskedelmi kockázat*: a külföldi vevő, vagy eladó magatartásából, vagy helyzetéből erednek:

- szerződéses kötelezettség be nem tartatása,
- külpiaci partner (vevő) csődje, fizetéseképtelensége,
- partner, rosszhiszeműsége:
  - szállítás megtagadása, késleltetése,
  - szándékos minőségrontás, hiány előidézése,
  - szállítmány átvételének elutasítása,
  - fizetés megtagadás, vagy késedelem.

c) *Árkockázat*: az árváltozások által előidézett veszteségek és nyereségek lehetősége. Legfontosabb kockázati tényező.

- d) *Árfolyamkockázat*: követelések és tartozások értékváltozásának lehetősége a valuták közötti értékviszonyok megváltozása miatt. A vevő számára a szerződéses valuta leértékelődése, az eladónak a felértékelődés kedvező.
- e) *Politikai kockázat*: állami intézkedések, vagy más politikai jellegű események (sztrájk, blokád) meghiúsíthatják az ügyletek megkötését, vagy realizálását.
- f) *Természeti kockázat*: a természeti folyamatok bizonytalanságából eredő kockázatok:
- természeti csapások, katasztrófák
  - fuvarozással kapcsolatos természeti kockázatok (csomagolás megsérülése miatt a víz, nedvesség, szél stb. okozta károk)

### **3. Az üzletpolitikai és ügyleti kockázatok menedzselése:**

- kockázatok megelőzése az üzletkötés során,
  - kockázatok csökkentése:
- a) *kockázatok megosztása*: egyszerre nem kockáztatunk túlságosan nagy értéket (portfólió),
- b) *kockázatok áthárítása*: a felmerülő kockázatok elosztása az egyes gazdasági alanyok között:
- külföldi kereskedelmi partnerre,
  - államra,
  - belföldi partnervállalatra,
  - biztosítóra,
  - bankra.
- Az áthárítás módszerei*: szerződéses záradékok, biztosítás, állami és bankgaranciák, határidős ügyletek, taktikai vásárlások.
- c) *kockázatok kompenzációja*: ügyletek és egyéb műveletek olyan kombinálása, amelynél a veszteséget az egyidejűleg bekövetkező, körülbelül azonos nagyságú nyereségek egyenlítik ki (pl. hedge ügylet).

### **4. Kockázatvállalás és érdekeltség**

A külpiaci tevékenység kockázatait áttekintve a vállalati stratégiában egyre fontosabbnak tűnik a tudatos, vállalkozói jellegű kockázati politika.

A helyes kockázati politika (kockázat optimalizálás) kialakítását akadályozzák, befolyásolják:

- szabályozók változásai, ellentmondásai,
- vállalat túlzott óvatossága,
- ésszerűtlen presztízs szempontok,
- érdekeltség hiánya, alacsony mértéke,
- kockázatvállalás jogi bizonytalanságai,
- vállalatok eszközhánya,
- információáramlás hiányosságai,
- vállalat mérete.

## **14. fejezet**

### ***Üzletkötés a nemzetközi kereskedelemben***

A sikeres üzlet alapja a jó értékesítés, melyben a meghatározó szerepet betöltő marketingesek mellett a jogász, logisztikus, biztosítási és pénzügyi szakemberek összehangolt munkája biztosítja a nemzetközi üzlet számunkra eredményes megvalósítását.

Az ügyletek zöme az áru- és szolgáltatáskereskedelem területén valósul meg, de a közvetlen külföldi befektetés (FDI) és a külföldi munkavállalás problematikája is e kérdéskörben értelmezendő.

A nemzetközi áru- és szolgáltatáskereskedelem üzletkötő feladatai a következő szakaszolás szerint építhetők fel:

- Az ügylet előkészítése
  - Külpiaci előkészítés:
    - kereskedelemtechnikai (hatósága) előírások megismerése,
    - értékesítési utak (értéklánc) kialakítása,
    - vevőkör megválasztása,
    - célpiaci értékesítő szervezet létrehozásának megvizsgálása,
    - logisztikai műveletek előkészítése, megtervezése,
    - árak piaconkénti tervezése, adaptációja.
  - Hazai (belső piaci) előkészítés:
    - Termelő részéről: nemzetközi üzleti lehetőségek megválasztása,
    - Nemzetközi kereskedő részéről: termelői kör kiválasztása és a termékprofil kialakítása,
    - EU nemzetközi kereskedelemre vonatkozó szabályainak (TARIC) megismerése, nyomonkövetése.
- A nemzetközi üzleti ajánlat összeállítása.
- Alku.
- Nemzetközi kereskedelmi szerződés megkötése.
- Az ügylet teljesítése, esetleges vitás ügyek rendezése.

*A nemzetközi üzletkötő tipikus feladatai:*

- figyelemmel kíséri külföldi piacainak mindenkori helyzetét, a külpiaci értékesítési lehetőségeket,
- folyamatosan piaci- és árprognózisokat készít,
- a külföldi vevőkkel, partnerekkel rendszeres üzleti kapcsolatot tart fenn személyesen, vagy a külföldi képviselőn, vállalati megbízotton keresztül,

- az értékesítési ajánlatokhoz biztosítja az áru- és anyagmintákat, ezeket megküldi ügyfelei részére,
- rendszeresen tájékoztatja belföldi beszállítóit a várható külpiazi vevőigényekről, értékesítési kondíciók változásáról,
- megkötö a – tárgyalási utasítás keretein belül – nemzetközi, adásvételi, stb. szerződéseket. Gondoskodik az ehhez szükséges hatósági engedélyek (TARIC) beszerzéséről,
- a kiszállítandó árutételek okmányait és a szükséges tájékoztatásokat a lebonyolítónak megadja, majd figyelemmel kíséri munkáját,
- gondoskodik a külföldi partnerek esetleges reklamációinak, vitás ügyeinek kivizsgálásáról a szükséges intézkedésekről,
- figyelemmel kíséri a külföldi partnerek határidős kötelezettségeinek (pl. részletfizetés) teljesítését, mulasztás esetén intézkedik,
- a megkötött szerződésekben rögzített feltételek megváltozása esetén tájékoztatást ad és jóváhagyásukat kéri az üzletben résztvevő külföldi és hazai partnereknek.
- a nemzetközi ügylethez elő- és utókalkulációt készít, összehasonlítást és elemzést végez.

## 14.1 Üzletkötői feladatok a nemzetközi adásvételben

### 1. Nemzetközi értékesítés – export

*a) A megfelelő színvonalú ügylet-előkészítést feltételezve első lépésünk az exportajánlat összeállítása.*

Az ajánlat olyan üzleti kedvezményezés – mely a nem kötelező ajánlat kivételével – jogi kötelezettségvállalással jár.

Az ajánlat fajtái:

- kötelező ajánlat szóbanállási határidő megjelölésével,
- kötelező ajánlat szóbanállási idő megjelölése nélkül,
- nem kötelező ajánlat.
- Az ajánlat formái:
  - Szóbeli ajánlat,
  - Írásos ajánlat
    - üzleti levél (fax, e-mail),
    - proforma számla,
    - tenderpályázati részvétel,
    - beírási árverésre tett ajánlat.
- Az ajánlat tartalma egy üzleti levélben:

- ajánlattevő neve, címe, bankszámlaszáma (céges levélpapírra),
  - az ajánlat címzettje,
  - az áru megnevezése, azonosítható módon,
  - az áru mennyisége, mennyiség meghatározása,
  - a minőség, a minőség meghatározása,
  - az ár, devizanem, ajánlati érték,
  - fizetés módjának, feltételeinek meghatározása,
  - csomagolás,
  - szállítási határidő, ütemezés,
  - szállítási mód,
  - INCOTERMS 2000 klauzula (fuvarparitás, teljesítési hely),
  - kísérő szolgáltatások (ha szükséges),
  - szóbanállási határidő, időszak,
  - dátum, cégszerű aláírás.
- Üzletkötői tennivalók ajánlatadáskor:
    - A felmerült üzleti lehetőség, ajánlatkérés komolyságának ellenőrzése.
    - Ajánlatunk külföldi elfogadásának van-e objektív, szabályozásbeli akadálya?
    - A kért feltételeket tudjuk-e, akarjuk-e teljesíteni?
    - Van-e reális lehetőségünk az üzlet elnyerésére?
    - Az ajánlat kidolgozása

*b) Exportalku:* az ajánlat-ellenajánlat eltérései miatt keletkező konfliktusok tárgyalásos megoldására, a kompromisszumok elérésére irányuló tevékenység. A tárgyaláson elhangzó, vagy írásban közölt ajánlatok-ellenajánlatok jogi kötelezettséggel járnak. Az alku alapja a jól előkészített, precíz ajánlat, ez teszi lehetővé a színvonalas alkut.

Alkustratégia elemei:

- tárgyalás célja, várható eredménye,
  - tárgyalás ideje és üteme,
  - prioritások,
  - alternatívák,
  - tárgyalási utasítás szerinti felhatalmazások,
  - felkészülés érvekkel, ellenérvekkel, adatokkal.
- Alkutaktika:
    - Közeledés: A tárgyalás bevezető, privát beszélgetéssel (small talk) kezdődik, majd a partnerek ajánlat-ellenajánlat formájában közelítik álláspontjaikat.



- Destabilizálás: az eladó alkuartaléka határához érkezte megmerevedik, ezért a vevő próbálja destabilizálni, kimozdítani, hogy további engedményeket érjen el, s kimozduljon a tárgyalás a holtpontról.
  - Rábeszélés, az eladó a termék dicséretével, engedményekkel, szolgáltatásokkal, referenciák felsorolásával stb. igyekszik a vevőt a döntésre rábeszélteni.
- Komplex alku: a feltételek eltérő prioritása miatt, ha egyik feltételnél engedünk, akkor törekedhetünk egy másik feltételnél előnyt szerezni (pl. minőség-ár).
  - Üzletkötői követelmények:
    - Az üzletkötő felelős az általa készített ajánlatért, az alkutárgyalások eredményeiért, a szerződéses feltételekért. Az eredményes tárgyaláshoz az üzletkötőnek kellően ismernie kell saját áruját és az eladási feltételeit, a vevőt, annak helyzetét, céljait, eszközeit, a saját alkupozícióját és előre tisztázott (tárgyalási utasításban rögzített) mozgásterét.
    - Az üzletkötő rendelkezze az adott ügghöz megfelelő mélységű tárgyalási stratégiával. Fontos, hogy ez a stratégia ne legyen merev, de célszerű a lényeges döntési pontokat előre kijelölni, s a lehetséges alternatívákat meghatározni. Tárgyalás közben is lehet időt kérni, hogy nyugodtan végig gondolhassuk – esetleg feletteseinkkel is konzultálva (mobiltelefonon, e-mailen) – a helyzetet, s módosítsunk korábbi stratégiánkon, elgondolásunkon.
    - Az üzletkötő rendelkezze átgondolt tárgyalási taktikával. Ne hagyjuk magunkat lerohanni, de a fölösleges szócséplésnek, üresjáratoknak is célszerű elejét venni. Az első találkozáskor érdemes megismerni a tárgyalópartnert. Érdemes rugalmasan alkalmazkodni a másikhoz, annak stílusához, azonban ez nem jelentheti saját személyiségünk, vagy üzleti céljaink teljes feladását.
    - Az üzletkötés az összes feltétel optimális kombinációjára irányul, ezért az egyes feltételek változását az egész megállapodási folyamatra való hatásaiban kell vizsgálnunk. A konszenzust általában az biztosítja, hogy a felek számára nem minden feltétel azonosan fontos.

A kezdő üzletkötő számára túl soknak tűnhet a vázolt követelmények szem előtt tartása, de tapasztalatok birtokában számos dolog beidegződik, alkalmazása automatikussá válik.

A felkészüléshez hasznos lehet a következők átgondolása:

- mi a fő célom, s mely részcélok vannak ennek alárendelve, melyek a másik fél céljai, célhierarchiája,
- milyen eszközökkel rendelkezem a célok elérésére és milyenekkel a tárgyalófél,
- milyen feltételekben, kérdésekben várható azonnali, vagy könnyű megállapodás, illetve hol a legnagyobb az ellentét,
- hol húzódnak a megállapodás határai saját részünkről és hol várhatóak ezek a partner részéről,
- melyek a két fél alkutényezői, azok fontossági sorrendjében és
- a tárgyalás fázisainak ütemezése időrendben, illetve a részmegállapodások sorrendjében.

*c) A nemzetközi értékesítési (export) szerződés két egységre oszlik: tartalmi, a konkrét ügyre vonatkozó fejezetre és általános szerződéses feltételekre (ÁSZF).*

- A szerződés formái:
  - vevő megrendelése és annak visszaigazolása,
  - kötelező eladói ajánlat és a vevői visszaigazolása,
  - egyedi szerződés,
  - típusszerződések (előrenyomott tartalmi feltételek és ÁSZF előírások),
  - megerősítő ház (confirming house) által megerősített vevői megrendelés visszaigazolása.

A szerződés tartalmi fejezete azonos az ajánlatokban szereplő feltételekkel, melyeket a partnerek vagy változtatás nélkül hagynak, vagy az alku során kerülnek véglegesen kialakításra és szerződésben rögzítésre.

A szerződés ÁSZF részében a szerződésszegés esetén követendő eljárásokat szabályozzák. Itt kerül sor az irányadó jog megválasztására, a bírói joghatóság meghatározására, a reklamációs eljárás rögzítésére, klauzulák kikötésére, a szerződéstől való elállás jogának alkalmazhatóságának tisztázására.

A sikeres szerződéskötésre tipikusan csak a mindkét félnek egyaránt kedvező feltételek elfogadása esetén kerülhet sor. Az eladó érdeke, hogy a lehetséges határait meg nem haladó szállítási feltételeket vállaljon, illetve, hogy az igényelt többlétszolgáltatások árát a vevő megfizesse. Érdeke továbbá az is, hogy áruját a lehető legmagasabb áron, legjobb üzleti kondíciókkal értékesítse, s az ellenértéket biztonsággal megkapja.

A vevő érdeke, hogy olyan árut vásároljon, a számára elérhető legjobb kondíciókkal, amelyek igényeit maximálisan kielégítik. Ezért mindkét fél érdeke, hogy minden egyes szerződéses feltételt – külön-külön és egymáshoz való viszonyukban is – alaposan megtárgyaljanak, s megállapodásukat a szerződésben a lehető legpontosabban rögzítsék.

## ***2. Nemzetközi beszerzés – import***

A nemzetközi beszerző (importüzletkötő) alapvető feladata, hogy a belföldön szükséges külföldi áruk beszerzéséről gondoskodjon, a vételi ügyletet a lehető legkedvezőbb üzleti kondíciókkal kösse meg.

Az ügylet előkészítése folyamatos kül- és belpiaci információgyűjtést, marketingkutatót igényel.

### ***a) Kemény cikk – puha cikk***

Az üzletkötő alkupozícióját, erőviszonyait a beszerzendő áru nemzetközi keresleti-kínálati viszonyai határozzák meg: A számunkra fontos, a piacon felülértékelt, vagy újdonság értékű anyagokat, árukat kemény cikknek nevezzük, míg a túlkínálattal jellemezhető vevők piacán a számunkra puha cikkek kereskedelme zajlik. Ezeket az árukat az eladók kínálják a potenciális vevőknek és erős ajánlati tevékenységet is végeznek. Kemény áruknál a vevő van gyengébb pozícióban, neki kell nagyobb kompromisszumokat vállalnia, ha hozzá akar jutni a kívánt termékhez.

Bevásárlási stratégiája ilyenkor arra irányuljon, hogy egyáltalán megkapja, amit akar.

A vonakodó eladó megnyerésének célja korlátozottan rendelkezésre álló árualapnál: bekerülés a potenciális vevők közé, míg kivételező eladónál: a kivételezettek csoportjában való bekerülés.

A célok megvalósítását segítő:

- vevő kizárólagos szállítói státust kínál az eladónak,
- vevő önkéntesen felárat fizet az áruért,
- vevő a tárgyalások során logikai, érzelmi vagy más morális okokra hivatkozva meggyőzi az eladót a hosszútávú elkötelezettségről,
- eladó megvesztegetése.

*b) Üzletkötői feladatok*

A nemzetközi üzletben tipikusan a vevő számos anyag, termék között válogathat, ezért inkább az eladók versenyeztetése a jellemző. Azonban önmagában az a tény, hogy sokan szeretnének eladni, még nem jelenti azt, hogy a beszerzés könnyű üzletkötői feladat: egyrészt a beszerzett anyag, alkatrész, áru beépítve befolyásolja a végtermék (export) minőségét, illetve fogyasztási cikkeknél figyelemmel kell lenni a hazai (belső piaci) fogyasztó- és minőségvédelmi előírásokra, a fogyasztói szokások, fizetőképesség változásaira.

Az eladói verseny következményeként a beszerzési feltételek szigorodását, a bevásárlási tevékenység felértékelődését figyelhetjük meg, hisz az eladási árak emelése helyett egyre inkább a nemzetközi (és hazai) input termékek vételárainak leszorításával igyekeznek az egyes cégek kívánt nyereségüket elérni.

Az importüzletkötő feladatai némileg különböznek attól függően, hogy milyen típusú vállalatnál dolgozik:

- Kereskedelmi cégnél vagy saját számlára, saját kiskereskedelmi hálózat ellátására importálnák, vagy bizományosként csupán közvetítői tevékenységet végeznek egy másik kereskedelmi vállalat, vagy egy termelő számára.

- A termelővállalat üzletkötője a termelésnek, értékesítésnek alárendelten végzi tevékenységét, hisz a nemzetközi beszerzés termelési inputként, vagy a választék kiegészítéseként kerül felhasználásra.

A nemzetközi beszerzők tipikus feladatai:

- figyelemmel kíséri a nemzetközi beszerzési piacot, annak keresleti-kínálati és árviszonyait, a főbb eladók magatartását,
- beszerzési feladata teljesítéséhez vevőként ajánlattételre hívja fel a külföldi szállítókat, legalább három ajánlatot beszerz,
- kiértékeli az ajánlatokat, az eltérő ajánlati feltételek összehasonlító vizsgálatával, majd a legkedvezőbb ajánlatra alkut folytat és megkötí a beszerzési szerződést,
- az esetlegesen szükséges hatósági engedélyeket (TARIC, GKM-EKH stb.) beszerzi, a kötéssel kapcsolatos iratokat, okmányokat lebonyolításra átadja a lebonyolítónak,
- figyelemmel kíséri a szerződés feltételeinek betartását, ha szükséges intézkedik (göngyöleg, reklamáció stb.),
- üzleti szintű elő- és utókalkulációt, elemzést végez.

c) *Nemzetközi beszerzés súlyponti területei:*

- *Szállítók kiválasztása*, összefüggésben az eladók versenyeztetésével. Komoly üzletember soha nem hoz vásárlási döntést egyetlen eladói ajánlat alapján.

A vásárlási döntés háromféle alapesete:

- Eddig még soha nem vásárolt új, vagy egyedi termék beszerzése igényli a legalaposabb piacelemzést és előkészítést, körültekintő vásárlási döntést és szerződéskötést.
- Külföldről, vagy belföldről korábban rendszeresen vásárolt terméknel új külföldi szállítóra való áttérés. A legjobb szállító kiválasztása jelenti a fő feladatot (pl. külföldi közvetítő helyett közvetlen termelői beszerzés). A szállítócsere esetén természetesen figyelemmel kell lenni az EU importkvóta igénylés, fuvar költség, szállítási időtartam, minimális vásárolható mennyiség, bonyolultabb ügyintézés stb. kérdéseire is.
- A nemzetközi beszerzésben a meglévő szállító meglévő, már vásárolt termékénél a meglévőnél kedvezőbb, új feltételek elérését tűzzük ki célul.
- *Az ajánlatok versenyeztetése* a műszaki és kereskedelmi feltételeik összehasonlítására irányul. A műszaki paraméterek egybevetése lehet igen egyszerű feladat, de igényelhet bonyolult vizsgálatokat,

összehasonlító elemzéseket is. A kereskedelmi feltételek egybevetése az árat befolyásoló egyéb tényezők (eltérő fuvarparitás, fizetési feltétel, csomagolás, szállítási határidő és megbízhatóság kiegészítő szolgáltatások stb) összehasonlításából, ezek költségelvre gyakorolt hatásainak számszerűsítéséből áll.

Az ajánlatok versenyeztetése az a terület, ahol a nemzetközi beszerző szakszerűsége, felkészültsége a legjobban megmutatkozik. A legkedvezőbb ajánlat kiválasztása nem feltétlenül a legolcsóbb ajánlat elfogadását jelenti, a partner iránti bizalom megbízhatóság ellensúlyozhatja a pillanatnyi előnyöket.

A legkedvezőbb ajánlat kiválasztását követi az alku, melynek keretében kialakulnak a végleges üzleti feltételek. Míg az exportnál az ajánlati feltételek komplex alkuját hangsúlyoztuk, addig az importnál az ún. „szalámi taktika” hozhat jobb eredményt, azaz egyenként alkudjunk az ajánlat feltételeire, megcélózva az eladó alkutartalékainak maximális kimerítését (pl. először az árat szorítjuk le, majd kérjük előnyösebb fizetési, szállítási vagy csomagolási feltételeket).

- *Szerződéskötéssel összefüggésben* három feladatra hívjuk fel a figyelmet: a szerződés körülmekintő, egyértelmű és pontos megfogalmazása, hogy a ne a teljesítés során derüljenek ki pontatlanságok, félreértések.

A megkötött szerződést nyilvántartásba kell venni: tájékoztatni kell a belföldi megbízót, vagy cégen belül a termelő, logisztikai részleget és ügyintézésre át kell adni az iratokat, dokumentációt a lebonyolítónak. Végül együtt kell működni a műszaki szakemberek mellett a logisztikai és pénzügyi munkatársakkal, jogással is

## **14.2 Üzletkötés a különleges áruügyleteknél**

Az egyes különleges nemzetközi áruügyleteknél az üzletkötőnek a nemzetközi eladásnál és a beszerzésnél megismerteken túl speciális feladatai is vannak, melyek az ügylet jellegének megfelelően változatosak, sokrétűek.

### ***1. A csereügyletek megkötésének sajátosságai***

Már az előkészítés fázisában az ajánlat és alku folyamán tisztázni kell, hogy csereügyletet kívánunk megvalósítani. Ezt azért fontos hangsúlyozni, mert:

- Az eladás és beszerzés kapcsolódása miatt az árakat nem önmagukban, hanem a cserearányokkal összefüggésben vizsgáljuk.
- A cserekonstrukcióban – eltekintve most a nemzetközi vállalatok leányvállalatai közötti kooperációs jellegű cserétől – gyakran olyan árukat forgalmaznak, melyek szabadpiaci elhelyezése problematikus.

A csereügyletnél mindig figyelemmel kell kísérni az ellentétel kikötését és bonyolítását, különösen ha a két szállítás időben szétválík.

A csereügyletek egyes típusainál (barter, kompenzáció, viszontvásárlás, visszavásárlás, offset) mindig fokozott kockázatokkal kell számolnunk:

- csereügyletnek csak az egyik oldala valósul meg,
- birtokon kívül kerülés,
- viszontvásárlásnál csak a beszerzésünk teljesül, majd a külföldi szállító vállalása ellenére nem vásárol rajtunk keresztül magyar eredetű árut.

Az üzletkötő kiemelt feladata ezért, hogy amikor a cserét két külön szerződésben szabályozzák olyan szerződéses biztosítékokat kössön ki, melyek a partnert fokozottan ösztönzik a csere tényleges realizálására. Ilyenek lehetnek:

- pénzügyi biztosítékok (stand by akkreditív, bankgarancia, bankkezesesség, letét, bánatpénz) kikötése,
- speditőr kikötése, aki bizalmi kéz funkciót is betölt,
- előszállítás kikötése a bizonytalan fél számára.

Célszerű a kétirányú szállítás szerződéseinek egymáshoz tartozását, elválaszthatatlanságát külön keret-megállapodásban is szabályozni.

A cserekereskedelem főbb üzletkötési szabályai:

- Cserekereskedelemre csak akkor vállalkozzék, ha valóban rendelkezik a szükséges szakértelemmel.
- Az árucserében is kerülje az ad-hoc megoldásokat, kompenzációs politikáját hangolja össze a cég marketing stratégiájával.
- Egyedi ötletek helyett hosszútávú megoldásokat preferáljon.
- A csereáruk felkutatása, illetve elhelyezése érdekében javítsa a belföldi vállalati kapcsolatait.

- A csereáruk szembeállításánál az azonos/hasonló keménységű áruk összekapcsolására törekedjen.
- Számoljon a csereügyletek marketing hatásaival is.
- Ne ajánljon eladási árat mindaddig, amíg nem tisztázódnak az ellentétes feltételek.

## ***2. A reexport speciális ügyletkötői feladatai***

A reexport ügyletek sajátossága, hogy az értékesítő nemzetközi kereskedelemről származó árut kínál fel eladásra különböző típusú előnyök realizálásának reményében:

a) Nyereségszerzésnél az ügyletkötő fedezett, vagy fedezetlen haszonüzletet köt. Fedezetlen ügyletnél (meg nem vásárolt áru előre eladása, idegen áru megvétele, hogy még nincs vevője) áru- és árkockázatokat kell vállalnia.

Előfordulhat, hogy a vevő ismerete nélkül megvett árut csak veszteséggel lehet eladni, vagy az előre értékesített árut csak a tervezettnél drágábban lehet megvenni, ezért ezeknél különösen igaz, hogy az ügyletkötő alapos, naprakész informáltsága elengedhetetlen a tárgyalások előkészítésénél, majd folytatásánál.

b) Tiltott, vagy titkolni kívánt reexport esetén a legnagyobb veszélyt az indiszkrécio okozhatja. Ilyen típusú ügyleteknél az ügyletkötőnek érdeke és feladata, hogy ügyletkötése ne kapjon publicitást, hogy az érintettek szűk körén kívül senki más ne szerezzen tudomást az üzletről.

Az ügyletkötő felelőssége, hogy a nemzetközi üzletben gondoljon valamennyi olyan körülményre, amely veszélyeket hordoz magában az eladóra nézve. Fontos megemlíteni a megfelelően diszkrét és hozzáértő szállítmányozó kiválasztásának, megbízásának szükségességét is.

Tárgyalási, szerződéskötési szempontból lényeges kérdés a két adásvételi szerződés összhangjának megteremtése, a két ügyletkötés „back to back” voltának figyelembe vétele (árumegnevezés, minőség, határidő, fuvarparitás, fizetési feltételek stb.). A tárgyalásokra való felkészülésnek része kell legyen a reexportra, vámraktározásra vonatkozó belső piaci (TARIC) szabályok megismerése, a vámformalitások figyelembe vétele.

## ***14.3 A különleges ügyletek ügyletkötői feladatai***

### ***1. Bërmunka – feldolgozásos ügyletek***



A bér munka jellegétől függően aktív, vagy passzív feldolgozás formájában valósítható meg. Passzív bér munkánál – amikor külföldön végzik a feldolgozási műveleteket – az üzletkötő kiemelt feladata a megfelelő minőségű bér munkavállaló felkutatása és az ügyleti megállapodás létrehozása, melynek keretében különös gonddal kell figyelni a birtokon kívül kerülés kockázatára, az ez ellen való védekezésre megfelelő szerződéses záradékkal, biztosítékokkal.

Aktív feldolgozás esetén magyar cég vállalkozik külföldi tulajdonú áru feldolgozásra ún. eredményfelelősséggel. Az aktív bér munka rendszerint tartós partnerkapcsolatot feltételez, ezért itt az üzletkötőnek tárgyalásai során a termelés zavartalanságának biztosítását kell szem előtt tartani, s esetleges fennakadások, határidő csúszások esetén azonnali egyeztetéseket kell kezdenie a bér munkáltatóval.

Az üzletkötő tárgyalási felkészülésénél ebben a konstrukcióban is kiemelt szerepet kap az Unión kívüli partnerek esetén érdekes EU-TARIC szabályozás naprakész ismerete, illetve Unión belüli kapcsolatban az általános forgalmi adó elszámolásának figyelembe vétele.

Az üzletkötőnek a teljesítés szakaszában a külföldről, a megbízótól behozott anyagokkal való elszámolás nyomonkövetése, valamint a megállapodás utókalkulációja jelent feladatot, mindezen műveletek során szerzett ismeretek felhasználhatók lesznek a következő időszakra vonatkozó megállapodás tárgyalásaihoz való felkészüléshez.

## ***2. A lízingügylet sajátosságai***

A nemzetközi lízingügyletek (finanszírozási, operatív, visszlízing) speciális üzletkötési feladatai a következők:

- nemzetközi lízing szabályozási feltételeinek ismerete,
- megfelelő lízingpartner kiválasztása:
  - lízingbeadásnál: a lízingszerződés ne szűnjön meg idő előtt, mert az eszközök újra elhelyezése problémás lehet,
  - lízingbe vételnél: megbízható lízingbeadó, akinél számítani lehet az eszközök szerződés szerinti használatba adására,
  - visszlízing: olyan lízingpartnerek felkutatása, akik tiszteletben tartják a szerződéses opciókat, a tulajdonjogi helyzeteket és képesek a szerződés szerinti lízingdíj törlesztésére,
- lízing kalkulációjának elkészítése, illetve ellenőrzése, mindkét fél részéről a további – szerződéskötés utáni – viták megelőzésére,

- szerződéskötési fázisban érdemes tisztázni a karbantartási, javítási kötelezettség kérdését,
- a lízingszerződés teljesülésével összefüggésben az Unión kívüli kapcsolatban a Közösségi Vámtarifa, illetve TARIC ismerete szükséges.

### **3. Nemzetközi fővállalkozás**

A nemzetközi vállalkozási szerződés lényege, hogy a fővállalkozó ún. eredményfelelősséggel átvállalja a külföldi megrendelőtől valamely létesítmény megvalósítását, rekonstrukcióját, bővítését stb. fővállalkozói díj ellenében. A fővállalkozót az általa megbízott alvállalkozók teljesítéséért összevárási és többletgaranciális felelősség terheli.

A nemzetközi fővállalkozás sikeres megvalósításához széleskörű helyismeret szükséges, melyet az előkészítés fázisában célszerű megszerezni.

Az ajánlatok készítésére fővállalkozási ügyleteknél általában versenytárgyalási felhívás alapján, tenderfüzet feltételeinek figyelembevételével kerülhet sor.

A versenytárgyalás szabályainak megfelelően kerülhet sor az alkura, melyet a kiíró a legjobb ajánlatot tevővel indít, majd az ajánlati kötöttségi időn belül a további ajánlattevőkkel folytathat.

A szerződés formája: az export fővállalkozási szerződés a szerződő felek hosszadalmas tárgyalásai alapján megfogalmazott egyedi szerződés, melynek fajtái:

- kulcsrakész (turn key) szerződés a létesítmény műszaki átvételével teljesül,
- használatba vétel (product in hand), mely a próbaüzemelés után teljesül, és
- teljesítményfelelős szerződés: üzembe helyezve, csúcsrajáratás után átadva.

A fővállalkozási szerződésben rögzíteni kell a tendermegállapodás műszaki és kereskedelmi feltételeit.

Az alvállalkozói szerződéseket a fővállalkozói szerződéssel összhangban (back to back) kell megkötni: például minőségi előírások, szállítási határidők.

## ***Felhasznált és ajánlott irodalom:***

- Tóth T. (szerk.): Vállalat és külső piac  
KJK, Budapest, 1988.
- Somogyiné Hegyi A. et.-al: A külkereskedelem technikája és szervezése  
KJK, Budapest, 1989.
- Törzsök É (szerk.): A külkereskedelmi ügylet  
Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1992.
- Gellért A.: Külgazdasági pénzügyek  
KJK, Budapest, 1988.
- Constantinovits M. – Sipos Z.: Külkereskedelmi technika-külpiazi kockázatok  
Aula Könyvkiadó, Budapest, 2003.
- Oberfrank F.: Hogyan külkereskedjünk?  
KOTK, Budapest, 1993.
- Páth G-né: A külkereskedelmi ismeretek gyakorlati alkalmazása  
KOTK, Budapest, 1993.
- Palásti G.: Lex mercatoria, a nemzetközi jog elvei és hasonló kikötések a jogválasztó klauzulában  
Külgazdaság, Budapest, XLIX. évf. 2005/ 11-12.sz.
- Kárpáti L.-Csapó Zs.: Marketing és kereskedelem  
Campus Liadó, Debrecen, 2003.
- Gyakorlati szállítmányozási és fuvarozási kézikönyv  
Verlag Dashöfer 1999.
- Bokor Z.: Külkereskedelmi ismeretek  
BME Közlekedésgazdaságtani Tanszék, Budapest – kézirat
- Dankó L.: Vám- és külkereskedelem technikai ismeretek  
jegyzet a vámkezelő tanfolyam hallgatóinak  
SZTÁV-PROGRESS KFT. Miskolc, 1992.
- Dankó L.: Külkereskedelmi technika  
ME Alkalmazott Közgazdaságtani Tanszék, Miskolc, 1993.
- Dankó L.: Külkereskedelmi üzletkötés  
ME Alkalmazott Közgazdaságtani Tanszék, Miskolc, 1993.
- Dankó L.: Nemzetközi marketing  
ME Marketing Intézet, Miskolc, 1998.
- Dankó L.: Értékesítés  
Pro Marketing Miskolc Egyesület, Miskolc, 2000.
- Dankó L.: Tárgyalástechnika  
ME Marketing Intézet, Miskolc, 2004.

- Dankó L.: Nemzetközi üzlet  
ME Marketing Intézet, Miskolc, 2005.
- Külkereskedelmi (és ujabban Gazdasági) Tájékoztató különböző számai  
GKM-Kopint-Datorg, Budapest
- [www.complex.hu](http://www.complex.hu)
- <http://www.freeweb.hu/lakmedbt/avf/NK/NK01.doc>
- [http://www.vam.hu/data/fo lap/egyszerusített\\_vamertek/osszehasonlító\\_ertek.html](http://www.vam.hu/data/fo lap/egyszerusített_vamertek/osszehasonlító_ertek.html)
- <http://www.vam.gov.hu/viewBase.do?elementId=2512&modulId=3>
- [www.hidasi.hu](http://www.hidasi.hu)
- [www.bis.org/forum/research](http://www.bis.org/forum/research)
- [www.merlin.bkg.bme.hu/bme/Beazonositatlan/KerP%FC/Kulker.doc](http://www.merlin.bkg.bme.hu/bme/Beazonositatlan/KerP%FC/Kulker.doc)
- <http://hu.wikipedia.org/wiki/V%C3%A1lt%C3%B3>
- [www.mkeh.hu](http://www.mkeh.hu)
- [www.vertumnus.info/GDC5.1.doc](http://www.vertumnus.info/GDC5.1.doc)
- [www.wto.org](http://www.wto.org)
- [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)
- [www.icc.co.hu](http://www.icc.co.hu)
- [www.mkfe.hu](http://www.mkfe.hu)
- [www.mavcargo.hu](http://www.mavcargo.hu)
- [www.mehib.hu](http://www.mehib.hu)
- [www.allianz.hu](http://www.allianz.hu)
- [www.tradeinform.hu](http://www.tradeinform.hu)
- [www.mkb.hu](http://www.mkb.hu)
- [http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/declared\\_goods/european/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/european/index_en.htm)

## **Összefoglaló kérdések**

1. *A külgazdasági kapcsolatok lényege, alapelvei, keretei*
2. *A nemzetközi kereskedelem állami szabályozása és eszközei*
3. *A kereskedelmi feltételek standardizálása*
4. *A külkereskedelmi tevékenység fejlődése és állami igazgatása*
5. *Nemzetközi jogegységesítés - Bécsi Konvenció*
6. *A külkereskedelem Európai Unió közösségi szabályozása*
7. *A külkereskedelem autonóm hazai szabályozása*
8. *Magyar Nemzetközi Magánjogi Kodex és a Ptk. ÁSZF*
9. *Kereskedőtípusok*
10. *A termelő/fogyasztó saját értékesítési szervezete*
11. *Ügyletszervezés a nemzetközi kereskedelemben*
12. *A helyi szokványok*
13. *Nemzetközi szervezetek szokványai, az INCOTERS 2000*
14. *Értékpapírok a külkereskedelemben: tipizálás, átruházás*
15. *Az eladói teljesítést igazoló okmányok*
16. *Kereskedelmi okmányegységesítés - elektronikus adatszere*
17. *Kereskedelmi okmányhitelesítés*
18. *Vámrendszer: TARIC, TQS, EBTI, CDPS*
19. *A termék származása és a vámérték meghatározás*
20. *Vámeljáráások*
21. *Az árú vámkezelése*
22. *Nemzetközi vámokmányok (TIR és ATA carnet) használata*
23. *Fuvarozási és szállítmányozási alapprogramok*
24. *A vasúti árúfuvarozás*
25. *A közúti árúfuvarozás*
26. *Folyami árúfuvarozás*
27. *Tengeri árúfuvarozás*
28. *Légi árúfuvarozás*
29. *Kombinált áruszállítás*
30. *Biztosítási alapprogramok*
31. *Biztosítási módok*
32. *Export hitel- biztosítás lényege, módjai, intézményei*
33. *Fizetési eszközök (bankátutalás, váltó, csekk) a külkereskedelemben*
34. *Nemzetközi fizetési módok*
35. *Az okmányos meghitelezés*
36. *Az okmányos beszédvénnyel*
37. *A külkereskedelmi fizetések devizális szabályai*
38. *A külkereskedelmi ügylet folyamata, befolyásoló tényezők*
39. *A külkereskedelmi ügylettípusok*
40. *A külkereskedelmi ügylet finanszírozása*
41. *Az ajánlati tevékenység*
41. *Ármunka a külkereskedelemben*
42. *Az adásvételi szerződés általános szállítási feltételei*
43. *Az adásvételi szerződés jogi kérdései*
44. *A külkereskedelmi ügylet realizálása*
45. *Üzletkötői feladatok a nemzetközi adásvételben*
46. *Üzletkötés a különleges áruügyleteknél*
47. *A különleges ügyletek üzletkötői feladatai*